http://www.monitor.co.at Juli/August 2003

Monitor

Das Magazin für Informationstechnologie

Ausgabe 7-8/2003

ISSN 1021-271X P.b.b. Zul.Nr. 02Z031040M - Verlagsort Wien, Verlagspostamt 1110 Wien - Coverbild Photo Disc Series

Mobile Business

Weblogging: Der neue Trend

IT in den Bundesländern: Tirol

Marktüberblick: CD-RW/DVD-Laufwerke

Elektronisch bezahlen: Eine heiße Diskussion!

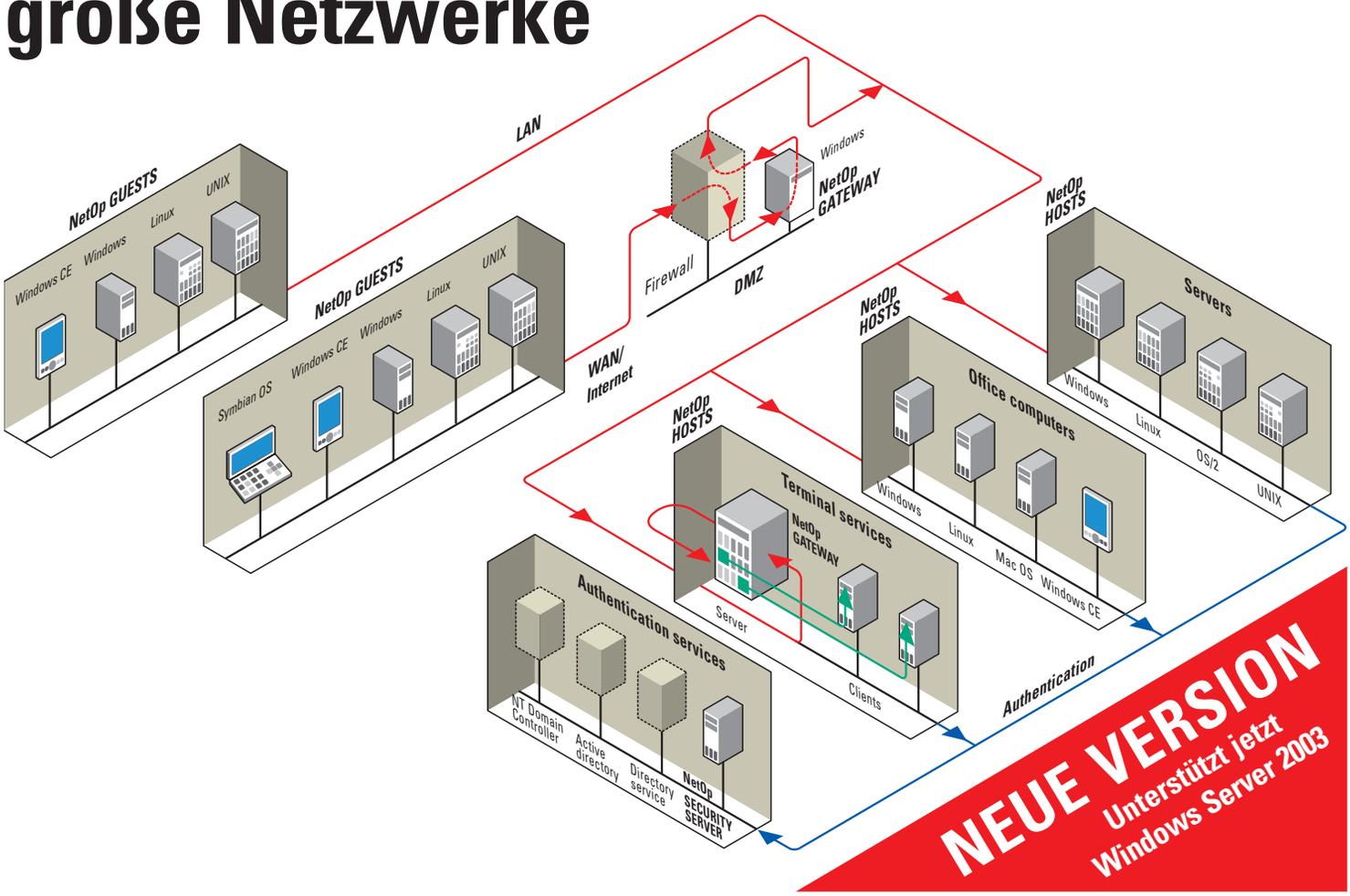
Hier sollte Ihr Name stehen. Fragen Sie uns nach einem Abo. Tel: 01/74095-496

IT-Business in Österreich 2003

Jetzt bestellen unter www.monitor.co.at/itbuch

NetOp® Remote Control

Sichere Fernwartungs-Software für große Netzwerke



In einer idealen Welt hätten alle Organisationen in ihrem gesamten Netzwerk einheitliche Hard- und Software im Einsatz. In Wirklichkeit ist dies jedoch nur sehr selten der Fall. Die meisten großen Netzwerke sind eine bunte Mischung aus PCs und Betriebssystemen.

NetOp ist das sichere Fernwartungsprogramm, speziell geeignet für große, heterogene Netzwerke. Wie das? NetOp unterstützt eine noch nie da gewesene Vielzahl von Plattformen, die Ihnen den Zugang zu mehr als 20 verschiedenen Betriebssystemen gewährt. NetOp ist auch die einzige am Markt angebotene Software, die echte zentralisierte Sicherheit bietet. Das heißt, Sie können nicht nur Authentifizierungen, sondern auch Zugangsberechtigungen überwachen – alles von einem zentralen Standort aus. Schließlich macht NetOp die Installation vorkonfigurierter Module überall in Ihrem Unternehmen zu einer einfachen Sache, und passt sich nahtlos an alle herkömmlichen Verwaltungsprogramme und Help-Desk-Systeme an.

Deshalb lässt sich NetOp problemlos in die bei Ihnen vorhandene DV-Umgebung integrieren.

Suchen Sie eine schnelle Fernwartungs-Software, so umfassend und vielfältig wie Ihr Netzwerk, dann testen Sie NetOp Remote Control.

Moving expertise—not people®

REAL SECURE

NetOp bietet eine Vielzahl anpassungsfähiger Sicherheitsfunktionen. Sicherheitssperren umfassen: Mehrfachkennwörter, IP-Adressen-Checks, geschlossene Anwendergruppen, Authentifizierung, Rückrufe, Anwenderüberwachung bei Zugang und Zugangsberechtigung. Nahezu alle Optionen lassen sich zentralisiert verwalten. Zusätzlich gewährleisten automatische Timeouts und 256-bit-Chiffrierung Schutz vor Eindringlingen, während Sitzungsaufzeichnungen und Ereignisprotokolle dabei helfen, Angriffsversuche zu entdecken.

REAL CROSS-PLATFORM

Ausgelegt für den Einsatz in großen, komplexen Netzwerken, unterstützt NetOp alle gängigen Plattformen – das heißt alle Windows Systeme (einschließlich Windows Server 2003), ActiveX, Mac OS X, Linux, Solaris und sogar Symbian OS sowie CE-basierte Handhelds. Das NetOp-Gateway sorgt für den sicheren NetOp-Datenverkehr zwischen unterschiedlichen Protokollen. Dies ermöglicht unter anderem Kommunikation mit Terminal-Services-Sessions und löst Firewall Anbindungsprobleme.

KOSTENLOS

Download einer voll funktionsfähigen Testversion auf
www.netop.com

STADLER EDC-Dienstleistungs- und Handelsges. m.b.H.
Welschgasse 3/1/7
A-1230 Wien
Tel: +43 (0) 1 865 3990-0
Fax: +43 (0) 1 865 3990-123
Kontakt: office@netop.co.at
Internet: www.netop.co.at

Kostenloser technischer Support – auch für Benutzer der Testversion.

NetOp®
Remote Control

Mobil im Sommer

Die Urlaubszeit beginnt, die Staus werden länger. Aber mit der Unterstützung von Laptops und Handhelds kann man sogar im Auto noch einen Teil seiner Arbeit erledigen. Angesichts dieser Gegebenheiten widmen wir daher das „Thema" der Monitor-Sommernummer dem „Mobile Business".

Dem Wunsch, das „Unternehmen in der Hand zu haben", eröffnen sich heute immer mehr Möglichkeiten. Monitor-Autor Andreas Roesler-Schmidt kann sich jedenfalls noch gut daran erinnern, wie er in der Straßenbahn bei der Beschäftigung mit seinem PDA (Personal Digital Assistent) neugierige Blicke auf sich zog. Diese Zeiten sind aber vorbei: Wenn nun ohnehin bald alle Mitarbeiter einen PDA benützen (wollen), liegt es doch nahe, diese auch fürs Unternehmen sinnvoll einzusetzen.

Über 75 Prozent der Knowledge Worker verbringen mindestens ein Viertel der Zeit unterwegs, schätzt die Meta Group - ein idealer Nährboden für die Verbreitung von Handhelds. In einem breiten Querschnitt von mobilen Lösungen zeigt unser Autor auf, welche nützlichen Anwendungen mobiler Technologie Unternehmen bereits gefunden haben. So ersetzen etwa in den „Yellow Boxes" des ÖAMTC seit kurzem Tablet PCs Papierkram bei der Schadensbesichtigung. Lesen Sie alles über „Mobile Business" ab S. 15.

„Monitor kommunal" erfolgreich

Bei der im Juni in Graz abgehaltenen eGovernment Konferenz 2003 erfreute sich Monitor mit seinem erstmals erschienenen Sonderteil „Monitor kommunal" großen Interesses. Das Thema „eÖsterreich" beschäftigte die Experten, die in zahlreichen Vorträgen und Präsentationen die Entwicklungen auf Bundes-, Landes- und Gemeindeebene darstellten. Nicht vergessen wurde aber auch der Blick in die Zukunft. Mit der Umsetzung eines Masterplans verfolgt Österreich ehrgeizige Ziele und möchte innerhalb dieser Legislaturperiode zu den Top 5 in Europa gehören.

Um hier nicht nur Insellösungen entstehen zu lassen, versucht man schon seit einiger Zeit, sämtliche Aktivitäten zu koordinieren. Das im Bundeskanzleramt angesiedelte Chief Information Office (www.cio.gv.at) hat dabei als IKT-Stabsstelle eine führende Rolle inne. Lesen Sie den vollständigen Konferenzbericht ab S. 28.

Aufgrund des großen Erfolges von „Monitor kommunal" erscheint der nächste Sonderteil pünktlich zur entsprechenden Schwerpunktveranstaltung im Herbst: Die ADV (Arbeitsgemeinschaft für Datenverarbeitung) lädt am 6. und 7. November zur schon traditionellen Fachtagung e-Government 2003 (S. 11). Seit einigen Jahren setzt die ADV bereits einen Schwerpunkt für den Anwenderkreis der Öffentlichen Verwaltungen, um Erfahrungen, Entwicklungsstand und Perspektiven der Verwaltungsinformatik aufzugreifen.

Weblogs: Modetrend oder Revolution?

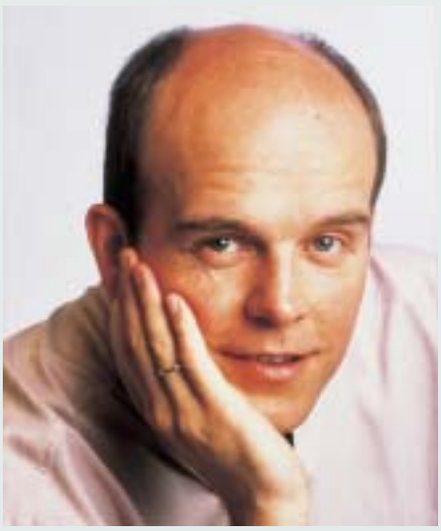
„Bekannt geworden sind sie in letzter Zeit vor allem durch den Krieg im Irak. Sie sind als die wahren Informationsquellen gepriesen worden, nachdem vor allem das amerikanische Militär die Journalisten „eingebettet" und sie so an die kurze Leine genommen hatte", so Monitor-Autor Christian Henner-Fehr (S. 35). Die Rede ist von Weblogs, den sogenannten Web-Tage- oder Logbüchern. Erstellt werden diese Online-Tagebücher mit Hilfe von Software-Tools, die es jedem in kürzester Zeit möglich machen, auch ohne HTML-Kenntnisse online zu gehen.

Weblogs sind aber auch für den Businessbereich interessant, denn sie sind mehr als nur eine Tagebuchform oder ein einfacher Homepagegenerator. Faszinierend ist vor allem der Netzwerkgedanke, der hinter den Weblogs steht. Wissen, in einzelnen Weblogs generiert, kann durch Verlinkung miteinander verknüpft werden und dadurch in seinem Wert steigen. Weblogs können so zu riesigen Wissensspeichern werden. Monitor-Autor Andreas Roesler-Schmidt hat dazu gleich die erste „Blogger"-Konferenz besucht, die kürzlich vom Zentrum für Neue Medien der Donau-Universität Krems im Wiener Tech Gate durchgeführt wurde (S. 36).

Planungswerkzeuge im Vergleich

Seit kurzem verbindet Monitor eine exklusive Österreich-Kooperation mit dem deutschen Studien-Anbieter BARC. Die BARC-Studien sind auf der Monitor-Homepage (www.monitor.co.at) zum vergünstigten Einführungspreis zu beziehen. Ganz neu erschienen sind nun zwei Studien zum Thema „Planungswerkzeuge" (S.32).

Die Studien bieten eine fundierte Marktübersicht mit den Stärken und Schwächen der einzelnen Produkte, es sind die aktuellen Versionen führender Planungslösungen enthalten und auf Basis eines umfassenden Labortests beschrieben und bewertet. Die Trennung in zwei Studien folgt konsequent der Segmentierung des Markts. Der Käufer erhält so eine kompakte Übersicht über das jeweilige Marksegment, das für ihn von Interesse ist.



DI Rüdiger Maier, Chefredakteur

Konsequent forciert

„Wenn Sie mit zahlreichen Rückschlägen von Unternehmen der IT-Branche in der Vergangenheit einen Renommee-Verlust verbinden, teile ich diese Auffassung nicht. Vielmehr ist eine Marktregulierung eingetreten und zwar insofern, als all jene Firmen mit konkurrenzfähigen Produkten der Informations- und Kommunikationstechnologien ihre Position festigen und an Unternehmensprofil zugewinnen konnten", erläutert im Rahmen der Serie „IT in den Bundesländern" der Tiroler Landeshauptmann DDr. Herwig van Staa. Dies habe Politik, Wissenschaft und Wirtschaft in Tirol zu einer gemeinsamen IT-Offensive veranlasst, deren Ziel es ist, eine umfassende Vernetzung aller Regionen aufzubauen, um so allen Betrieben den Zugang und die Anwendung von Informations- und Kommunikationstechnologien, durchaus auch branchenspezifisch angepasst, zu ermöglichen. Lesen Sie den fünften Teil der Serie ab S. 6.

Einen schönen und erholsamen Sommer wünscht Ihnen Ihr

Inhalt

WIRTSCHAFT

6 IT in den Bundesländern: Tirol
8 Interview mit Tirols Landeshauptmann DDr. Herwig van Staa
10 Industrie Informatik trotzt Wirschaftsflaute
11 Fachtagung e-Government 2003

LÖSUNGEN

12 SAP Business One bei Metadata
14 Knowledge Management bei der Erste Bank

THEMA: MOBILE BUSINESS

15 Das Unternehmen in der Hand
17 Nokia prognostiziert: 2003 wird das Jahr der mobilen Services
18 Mobile Anwendungen
21 Der neue Falke ist gelandet
22 Erfolgreicher Außendienst - mobiler Verkauf & Service
23 Mobile Business: Das Büro ist überall
24 Secure Mobile Computing
25 Mobile Straßen-Navi-Geräte für mehrere Fahrzeuge
26 Trends bei Etikettendruckern: Drahtlos und via Internet
26 Mobiler Spannungswandler

STRATEGIEN

27 Elektronisch bezahlen - eine heiße Diskussion
28 Bericht: eGovernment Konferenz 2003
30 Personalisiertes Internetportal für Geschäftskunden
30 Preis für bestes elektronisches Beschaffungswesen
31 „Für ein ganzes Anwendungsleben“ - Interview mit Josef Narings, Borland
32 Welches Planungswerkzeug ist das richtige?
33 Sybase Online-Forum
34 Personalisierung und Customization - Interview mit Karl Klarmann, Broadvision
34 SAP Business Forum 2003

MULTIMEDIA

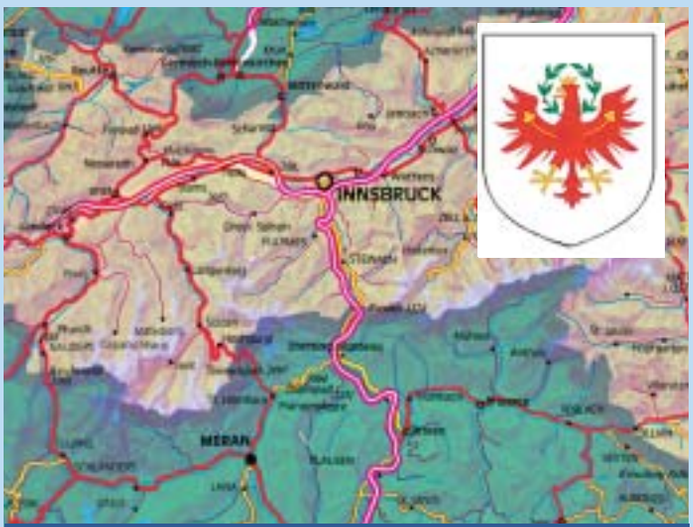
35 Weblogs: Modetrend oder Revolution?
36 Content Management für Arme
37 Rosige Zukunfts-Aussichten für Online-Werbung?

Neue mobile Technologien bieten Unternehmen
Nutzen Sie das Schwerpunktthema dieser Ausga

eGovernment Konferenz 2003: Ein Nachbericht
Seite 28

Weblogs: Das neue Trendthema auch für den Business-Einsatz?
ab Seite 35

en neue vielfältige Einsatzmöglichkeiten.
sgabe für neue Ideen! ab Seite 18



IT in den Bundesländern -
5.Teil: Tirol Seite 6

Serie: 20 Jahre Monitor - Teil 4: Vom Mainframe
zum Client-Server und zurück Seite 46

Juli/August 2003

NETZ & TELEKOM

Sicherheit statt daumendrehende Mitarbeiter	39
Web Security Appliances	40
USB-Konverter - USB 2.0 zu IDE DB40	41
Mehr Kommunikation für Telefonanlagen	42
Octocom: Bestes Citrix Schulungszentrum in Zentraleuropa	42

HARD & SOFTWARE

Xerox: Neues Office Programm	43

MARKTÜBERBLICK

Plasmon präsentiert optische Jukeboxen	44
Marktübersicht: CD-RW/DVD-Laufwerke	45

20 Jahre Monitor – Das Magazin für Informationstechnologie

Vom Mainframe zum Client-Server und zurück	46

MONISKOP

75 Jahre IBM Österreich	49
Buch-Ranking	49

AUS DER REDAKTION

Editorial	3
Inserentenverzeichnis	50
Impressum	50

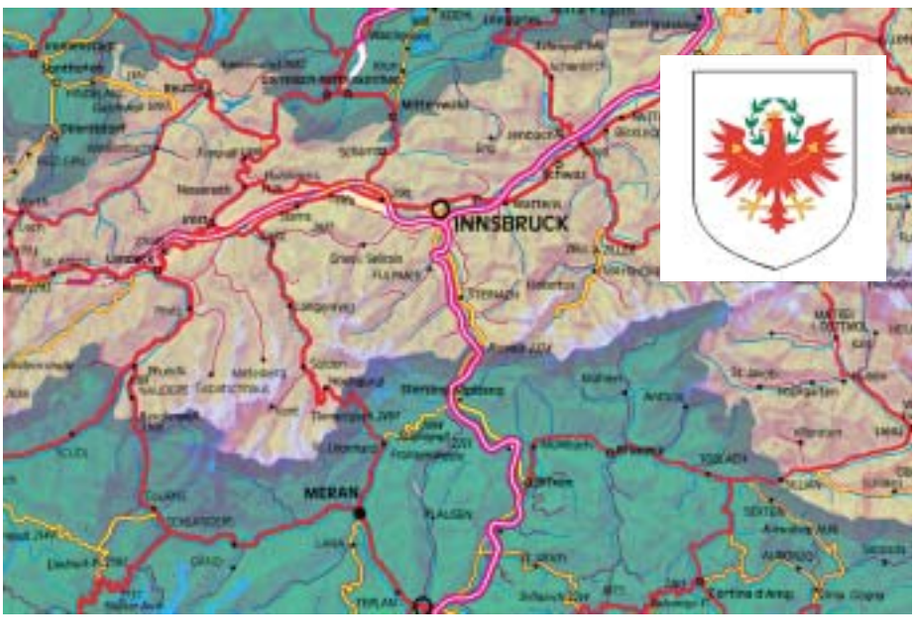
Monitor ist exklusiver Österreich-Vertriebspartner für die Studien von ComConsult und BARC

Nähere Informationen über die Studien auf
www.monitor.co.at/comconsult
www.monitor.co.at/barc

Sonderrabatt
bei Bestellung über unsere Homepage

Wenn von Tirol die Rede ist, geschieht dies meist in Zusammenhang mit Verkehr oder Tourismus. Bekannt ist das Land vor allem als Urlaubs- und Transitland. Nur wenige wissen aber, dass in den letzten Jahren einiges unternommen wurde, um das Bundesland zu einer IT-Region zu machen, die für die Zukunft gerüstet ist.

Christian Henner-Fehr



IT in den Bundesländern: Tirol

Viele Jahrzehnte verließ man sich in Tirol vor allem auf den Tourismus, der mit seinen jährlichen Steigerungsraten dem Land Wachstum und Wohlstand brachte. Erst als in den 90er Jahren die Erfolgskurve nicht mehr nach oben verlief, begann man sich Gedanken über die Zukunft des Landes zu machen. Die 1999 im Auftrag der Tiroler Wirtschaftskammer erstellte Studie „Zukunftsgedanken für Tirol" war dann der Ausgangspunkt für eine Reihe von Maßnahmen, die das Land auf die Überholspur gebracht haben. Die Ziele sind dabei durchaus ehrgeizig, möchte Tirol doch in der Anwendung moderner Technologien zu den führenden Regionen Europas aufschließen, wie es im Wirtschaftsleitbild heißt. Auf dem Weg in die Informationsgesellschaft wird Technologie zu einem Standort- und Schlüsselfaktor. Dementsprechend gilt es, nicht nur die Anstrengungen im Forschungs- und Entwicklungsbereich zu erhöhen, sondern auch den Transfer des daraus entstehenden Wissens in die Wirtschaft zu verbessern und die Innovationskraft der Unternehmen zu stärken.

So ist in den letzten Jahren ein Geflecht von Institutionen und Einrichtungen entstanden, die dazu beigetragen haben, dass sich Tirol heute als Technologieregion präsentieren kann. Entscheidende Impulse sind dabei von der Tiroler Zukunftsstiftung ausgegangen. 1998 als ein öffentlich-rechtlicher Fonds des Landes Tirol ins Leben gerufen, verfolgt die Zukunftsstiftung seitdem das Ziel, die Attraktivität des Wirtschaftsstandortes Tirol zu erhöhen und die regionalen und sektoralen Strukturen zu verstärken. Während dabei anfangs die Finanzierung zukunftsorientierter Initiativen und Projekte im Vordergrund stand, entwickelt sich die Zukunftsstiftung mehr und mehr zur Plattform für innovative Entwicklungen. Dabei konzentriert man sich auf die sogenannten Stärkefelder „Alpin", „Gesundheit" und „Informations- und Kommunikationstechnologie".

Neu hinzugekommen ist nun das Stärkefeld Mechatronik. „Tirol kann hier auf eine lange Tradition zurück blicken", so Johanna Bernhardt, Leiterin des Bereichs Mechatronik, der heute die Branchen Maschinen- und Anlagebau, Mess-, Regel- und Steuerungstechnik sowie Werkstoff- und Metallverarbeitung umfasst. Mehr als 700 produzierende Betriebe beschäftigen rund 15.000 Mitarbeiter, womit hier eine kritische Masse erreicht sei. Um die Zukunft dieser Unternehmen zu sichern, habe man eine Clusterausschreibung Mechatronik lanciert, so Bernhardt. Ziel sei die Kooperation von Unternehmen, Forschungs- und Bildungseinrichtungen und ein daraus resultierendes Profitieren voneinander. „Synergieeffekte erhoffen wir unter anderem in den Bereichen Technologietransfer, Ausbildung, aber auch Marketing", beschreibt Bernhardt die Erwartungen. Das Interesse sei groß, derzeit seien verschiedene Gruppen dabei, Konzeptvorschläge für einen Cluster zu erstellen. Diese werden dann von einer Jury auf ihre Brauchbarkeit hin überprüft. Bei der positiven Annahme eines Antrags stellt die Zukunftsstiftung in den nächsten fünf Jahren dann 400.000 Euro für das Clustermanagement zur Verfügung.

Bildung als entscheidender Wettbewerbsfaktor

Welch große Bedeutung Bildung und Wissen heute, vielmehr aber noch in der Zukunft haben werden, ist hinlänglich bekannt. Auch in Tirol hat man erkannt, wie wichtig qualitativ hochwertige Ausbildungseinrichtungen sind und die entsprechenden Rahmenbedingungen geschaffen. Das aus der 1999 erstellten Studie hervorgegangene Konzept „ICT Tyrol" setzte dabei auf die Informatik. So konnten im Wintersemester 2001/02 etwas mehr als vierhundert Studienanfänger erstmals ein Informatikstudium an der Universität Innsbruck aufnehmen. Ebenso wurde im Oktober 2001 in Hall die Private Universität für Medizinische Informatik und Technik Tirol gegründet. Als erste Universität ist die UMIT (University for Health Informatics and Technology Tyrol) auf die zukunftsorientierten Themengebiete der Medizinischen Informatik ausgerichtet und bietet eine dreistufige akademische Ausbildung an, an deren Ende der Medizininformatiker als Schnittstelle zwischen Patient, Arzt und Informationstechnologie steht.

Hauptgesellschafter ist neben der Tiroler Zukunftsstiftung die Tiroler Landeskrankenanstalten GmbH (TILAK).

In Innsbruck wiederum ist das MCI (Management Center Innsbruck) angesiedelt, ein Kompetenzzentrum in Sachen Management. Angeboten werden hier nicht nur Fachhochschulstudien, etwa im Bereich Management und angewandte Informatik, sondern auch verschiedene Managementlehrgänge und Masterprogramme. Über das MCI lassen sich die für eine Unternehmensgründung so dringend benötigten Managementkenntnisse erwerben. Vor allem Akademiker, die eine Unternehmensgründung ins Auge fassen, sind von einem engmaschigen Netz umgeben, das ihnen zahlreiche Hilfen anbietet. Neben dem MCI haben die Universität Innsbruck, die Tiroler Zukunftsstiftung, MCI und die Innovations & Venture-Partners GmbH mit dem Center for Academic Spin-offs Tyrol (CAST) ein Unternehmen geschaffen, dass Gründungen im akademischen Umfeld fördern und Gründer von der Idee bis hin zur Unternehmensgründung unterstützen und begleiten möchte.

Büroräumlichkeiten stehen den Gründern ab dem nächsten Jahr im ICT Technologiepark zur Verfügung, der direkt auf dem Gelände der Universität Innsbruck entsteht. Dabei seien, so Projektleiter Christian Hörmann, 15% der rund 10.000 qm Nutzfläche für Unternehmensgründer reserviert. Der zeitliche Ablauf ist gut geplant, werden doch mit dem Abschluss der Bauarbeiten auch die ersten Studenten in Innsbruck mit ihrem Informatikstudium fertig. Nicht nur Firmen, sondern auch Forschungseinrichtungen sollen im neuen Technologiepark Platz finden, unter anderem das neu zu schaffende europäische Forschungszentrum für Quantenoptik und Quanteninformatik. „Unsere Zielgruppe ist in einem ersten Schritt vor allem die heimische Wirtschaft", so Hörmann, langfristig werde aber natürlich eine internationale Ausrichtung angestrebt. Platz für weitere Baustufen ist noch vorhanden und da gut zwei Monate nach dem Spatenstich bereits knapp zwei Drittel der Nutzfläche vermietet sind, ist es wohl nur eine Frage der Zeit, bis mit dem nächsten Bauabschnitt begonnen wird. Nachdem anfangs vor allem die Entwicklung von IT-Ausbildungsangeboten im Vordergrund stand, geht es mittlerweile auch darum, das dort erworbene Wissen der Wirtschaft zur Verfügung zu stellen. Mit „trans IT" wurde daher eine Gesellschaft geschaffen, die die Kooperation zwischen Uni und Praxis stärken soll. „Eine unserer Aufgaben ist es, den Unternehmen die Berührungsängste vor dem akademischen Unfeld zu nehmen", berichtet Joachim H. Wolff, Geschäftsführer der Gesellschaft, die selbst ab nächstem Jahr Mieter im neuen Technologiepark sein wird. „Wir möchten durch unsere Arbeit den Gap zwischen Wirtschaft und Forschung schließen", beschreibt Wolff eines der Ziele der Gesellschaft. Im Unterschied zu einem Netzwerk oder Cluster sei man aber aktiv in IT-Projekten engagiert, wobei es sich nicht um Projekte des täglichen Bedarfs handele, sondern um innovative Fragestellungen. „Hier können wir natürlich auf die Universität zurückgreifen", so Wolff, der mit dem Unternehmen nicht nur Beratungsleistungen anbietet, sondern auch das Projektmanagement übernimmt. Zwar hat „trans IT" eine Anschubfinanzierung erhalten, mittel- und langfristig soll die Gesellschaft aber auf eigenen Beinen stehen. „Dabei verstehen wir uns aber nicht als Konkurrenz zu IT-Dienstleistern, die auf dem Markt tätig sind, denn wir möchten uns in Themenbereichen bewegen, die noch nicht kommerziell besetzt sind", beschreibt Wolff die Position der Gesellschaft, an der die Uni Innsbruck, das MCI und die Zukunftsstiftung Anteile halten.

Wie in einem Mosaik fügen sich die verschiedenen Einrichtungen zusammen und lassen eine IT-Landschaft entstehen, die mindestens ebenso attraktiv zu sein scheint wie die Tiroler Bergwelt. Unternehmen, die sich hier ansiedeln möchten, können auf die Dienstleistungen von Tech Tirol, der für Betriebsansiedelung und Standortmarketing zuständigen Servicestelle setzen. Durch eine gezielte Politik wurden in den letzten Jahren recht erfolgreich Nischen im Technologie- und IT-Bereich besetzt. Vieles deutet darauf hin, dass es mit Tirol als IT-Region weiter bergauf geht. ❑

Informationsquellen im Internet

www.tirol.gv.at . . . . . .Land Tirol
www.zukunftsstiftung.at . . . . . .Tiroler Zukunftsstiftung
www.tech-tirol.at . . . . . .Tech Tirol
www.ict-technologiepark.at . . .ICT Technologiepark Universität Innsbruck
www.transit.ac.at . . . . . .trans IT Entwicklungs- und Transfercenter Universität Innsbruck
www.mci.at . . . . . .Management Center Innsbruck
www.cast-tyrol.com . . . . . .CAST Center for Academic Spin-offs Tyrol
http://wko.at/tirol/tiz . . . . . .Technologietransfer- und Innovationszentrum - TIZ
www.umit.at . . . . . .Private Universität für Medizinische Informatik und Technik
www.fh-kufstein.ac.at . . . . . .Fachhochschule Kufstein

Wir tun mehr für Sie ...

Wenn Sie mal wieder unter Druck geraten ...

... wir liefern schon am nächsten Tag.

- Bis 18 Uhr bestellt, schon am nächsten Tag geliefert
- Nahezu 90.000 Qualitätsprodukte aus 11 Technologie-Gruppen
- Zuverlässig und ohne Mindermengenzuschlag
- Mit günstigen Versandkosten
- Jetzt neuen Katalog oder CD-ROM anfordern

Kosten senken, an RS denken!
www.rs-components.at

RS

Mehr Informationen unter:
Tel: 02852/505, Fax: 02852/532 23

„Konsequente Fortführung und weitere Forcierung“

Im Rahmen der Bundesländer-Serie erläutert der Tiroler Landeshauptmann DDr. Herwig van Staa im Gespräch mit dem MONITOR die IT-Wirtschaft in Tirol.

Durch die zahlreichen Rückschläge in den letzten Monaten hat das Renomee der IT-Branche zwar etwas gelitten, trotzdem gilt die Branche als äußerst zukunftsträchtig. Welche Bedeutung hat diese Branche für Ihr Bundesland?

Wenn Sie mit zahlreichen Rückschlägen von Unternehmen der IT-Branche in der Vergangenheit einen Renomee-Verlust verbinden, teile ich diese Auffassung nicht. Vielmehr ist eine Marktregulierung eingetreten und zwar insofern, als all jene Firmen mit konkurrenzfähigen Produkten der Informations- und Kommunikationstechnologien ihre Position festigen und an Unternehmensprofil zugewinnen konnten. Dies führte unter anderem dazu, dass eine Segmentierung des Leistungsspektrums eintrat und gleichzeitig transparent wurde wie viele Tiroler IT-Unternehmen in ihren Marktnischen nationale und internationale Spitzenpositionen einnehmen.

Dies hat Politik, Wissenschaft und Wirtschaft in unserem Land zu einer gemeinsamen IT-Offensive veranlasst, deren Ziel es ist, eine umfassende Vernetzung aller Regionen unseres Landes aufzubauen, um so allen Betrieben den Zugang und die Anwendung von Informations- und Kommunikationstechnologien, durchaus auch branchenspezifisch angepasst, wenn sie an die vielen Klein- und Mittelbetriebe Tirols denken, zu ermöglichen. Eine diesbezüglich erfolgreiche Entwicklung wird aber nur mit entsprechend einhergehenden Aus- und Weiterbildungsmöglichkeiten stattfinden können.

Was hat das Land Tirol in den letzten Jahren getan, um für IT-Unternehmen günstige Rahmenbedingungen zu schaffen?

Das Land Tirol hat, wie schon erwähnt, vor einigen Jahren gemeinsam mit der Universität Innsbruck, der Wirtschaftskammer Tirol und der Industriellenvereinigung Tirol eine IT-Offensive gestartet. Es geht dabei im Wesentlichen um den Auf- und Ausbau von Forschungsstätten und Bildungseinrichtungen. Neben der Gründung einiger IT-spezifischer Kompetenzzentren und der Implementierung eines Informatikschwerpunktes in Form eines eigenen Informatikinstitutes an der Universität Innsbruck ist auch die Implementierung eigener Fachhochschulstudiengänge mit IT-Schwerpunkt an den Standorten Innsbruck und Kufstein wesentlich. Die Erweiterung um IT Lehrveranstaltungen auch in den berufsbildenden höheren Schulen, wie HTL und HAK ist ebenfalls zu erwähnen. Um den IT-Unternehmen jedoch beste Rahmenbedingungen für die Verbesserung des eigenen Know-hows und gesundes Wachsen zu ermöglichen; wirkt das Land Tirol bei der Errichtung eines ICT-Technologieparks am Campus der Baufakultät maßgeblich mit. In diesem ICT-Technologiepark wird die Österreichische Akademie der Wissenschaften mit Unterstützung des Landes Tirol und der Stadt Innsbruck ein Forschungsinstitut für Quantenoptik und Quanteninformation betreiben. Die Universität Innsbruck hat gemeinsam mit dem Management Center Innsbruck (MCI) und der Tiroler Zukunftsstiftung mit der „transIT Transfer- und Entwicklungs GmbH“ eine Gesellschaft gegründet, deren Zweck es ist, bedarfsgerechte anwendungsorientierte Forschung in Kooperation mit Unternehmen und Betrieben zu ermöglichen.

Betreiben Sie eine aktive Ansiedelungspolitik, um IT-Unternehmen in Ihr Bundesland zu holen?

Das Land Tirol verfügt mit der „Tech Tirol Technologietransfer- und Standortmarketing GmbH“ über eine professionell agierende Einrichtung. In den Bezirken ergänzen die vernetzten IC-Innovation Center Tirol die aktive Ansiedlungspolitik. Tech Tirol verfügt mit der Standortdatenbank, mit einer Abteilung zur Abwicklung von Technologieprogrammen und dem Geschäftsfeld ICT-Technologiepark Universität Innsbruck über hervorragende Instrumente um Unternehmen des In- und Auslandes bei der Standortwahl Zeit und Geld zu sparen.

Vor allem forschungsorientierte neue Betriebe und Betriebe deren Produkt- und Dienstleistungsentwicklung durch hochqualifiziertes Personal und der Forschungskapazität im Umfeld der Universität Innsbruck und anderer Hochschulen gesteigert werden kann; werden besonders angesprochen. So wird die Standortfrage durch die „weichen Faktoren“ wie Ausbildung, Freizeitwert, Zugang zu Arbeitskräften und Programmen immer wichtiger und bei der Beratung durch Tech Tirol auch besonders berücksichtigt.

Welche Voraussetzungen finden Unternehmensgründer vor und in welcher Weise können Sie als Landesregierung hier Hilfestellung leisten?

„Das Land Tirol offeriert Unternehmen verschiedenste Möglichkeiten der Unterstützung.“ - DDr. **Herwig van Staa**, Landeshauptmann Tirol

Das Land Tirol offeriert Unternehmen verschiedenste Möglichkeiten der Unterstützung. Wie bereits erläutert steht Tech Tirol für die Koordinierung der maßgeblichen Entscheidungsträger hilfreich zur Seite und bietet ein kostenloses Ansiedlungsmanagement an, das vom ersten Kontakt über die Standortsuche, bis hin zur Steuer- und Rechtsberatung reicht.

Die Innovation Center Tirol, als regionale Einrichtungen zur Betriebsansiedlung bieten unterschiedlich gestaffelte Mietmodelle an.

Neben weiteren Einrichtungen des Landes bietet auch das Gründerservice der Wirtschaftkammer Tirol professionelle Unterstützung Unternehmensgründern ebenso an wie Betriebsnachfolgern bei der Übernahme eines Unternehmens.

Die Tiroler Zukunftsstiftung bietet mit ihrem dreistufigen Businessplanwettbewerb „Adventure X“ innovativen Unternehmensgründen eine Plattform um neue Geschäftsideen unter professioneller Begleitung hinsichtlich ihrer Produkt- und Markttauglichkeit vorzustellen und eine Unternehmertätigkeit zu starten.

Die angesiedelten Unternehmen können darauf bauen, dass die Aus- und Weiterbildung im IT-Bereich als Basis für innovative Entwicklungen, Ideen und Projekte weiter vorangetrieben wird.

Welche Entwicklung wünschen Sie sich in den nächsten 10 Jahren für den IT-Standort Tirol beziehungsweise für die IT-Unternehmen in Ihrem Bundesland?

Ich erwarte mir eine konsequente Fortführung und weitere Forcierung aller Initiativen und Ausbildungsprozesse, um auch in naher Zukunft den höchst attraktiven Wirtschaftsstandort Tirol nachhaltig sichern zu können.

Die zukünftige „neue“ Universität Innsbruck soll noch verstärkter als bisher im Bereich der IT-Grundlagenforschung als Träger und Motor fungieren, um so gemeinsam mit der Politik und der Wirtschaft kommende Herausforderungen bewältigen zu können. ❑

Physikalischer Datenschutz ist eine Frage des unternehmerische Weitblickes!

Die elektronische Vernetzung aller Unternehmensbereiche und das stetig steigende Tempo von Wirtschaftsprozessen macht die allzeit gesicherte Verfügbarkeit von firmeninternen- und externen Daten zur unerlässlichen Leistungsgrundlage.

Firewalls und Virusabwehr gehören deshalb schon zur selbstverständlichen „Katastrophenvorsorge" jedes Unternehmens.

Zu wenig wird aber darüber nachgedacht, dass auch katastrophale Elementarereignisse wie **Feuer, Brandgase oder Wasser/Wasserdampf** die IT Systeme bedrohen können.

Folge sind oft verheerende Schäden an den Systemen, hohe wirtschaftliche Einbußen und im schlimmsten Fall der wirtschaftliche Existenzverlust der betroffenen Firmen. Gerade deshalb sollte auch der physikalische System- und Datenschutz ein unverzichtbarer Bestandteil in den Sicherheitsüberlegungen jedes Unternehmens sein!

Der Salzburger IT Spezialist **IT`SECURITY** bietet mit seinem modularen und damit variablen Sicherheitsraumkonzept **IT`S BOX,** optimale Funktionssicherheit und Immissionsschutz für Rechenzentren und Serverräume in jeder Größe.

Das in Seekirchen beheimatete Unternehmen begegnet den anspruchsvollen Herausforderungen in den Bereichen Brandmanagement, Klima- und Energieversorgung mit überzeugenden Gesamtlösungen.

Komplexe Hard- und Softwarekomponenten brauchen konstante klimatische Bedingungen von 22-26 Grad Celsius und Luftfeuchtigkeit von 50%, um einwandfrei zu funktionieren.

Die **IT`S BOX** kann diese Rahmenbedingen durch ihre feuerfeste Stahlkonstruktion und ihr hochsensibles, redundantes Klima- und Abschottungssystem überzeugend gewährleisten.

Sogar im Katastrophenfall - auch noch nach 120 Minuten dauernder Beflammung - wird eine Raumtemperatur von 49 Grad nicht überschritten, ein Wert bei dem selbst optische und magnetische Datenträger unversehrt bleiben und der deutlich unter den Belastungsgrenzen der Systeme liegt (Gutachten CEN 1047-2).

IT`SECURITY GMBH
A- 5201 Seekirchen
Gewerbestrasse 2
http://www.it-s.at

IBM-Generaldirektor Ernst Nonhoff: Goldenes Ehrenzeichen

Dr. Ernst Nonhoff, 59, Generaldirektor der IBM Österreich, erhielt das Goldene Ehrenzeichen für Verdienste um das Land Wien überreicht.

Dr. **Ernst Nonhoff** (l.), **Sepp Rieder,** Landeshauptmann-Stellvertreter von Wien

Sepp Rieder, Landeshauptmann-Stellvertreter von Wien, würdigte im Rahmen der feierlichen Übergabe im Roten Salon des Wiener Rathauses die persönlichen Leistungen von Ernst Nonhoff für die Stadt Wien, seine Anstrengungen für den Wirtschaftsstandort Wien und sein Engagement für die Jugend. Nonhoff selbst betrachtet die Goldene Ehrenzeichnung „auch als Auszeichnung für alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der IBM Österreich."

Dr. Ernst Nonhoff begann seine berufliche Laufbahn nach dem absolvierten Jus-Studium 1972 bei IBM Österreich im damaligen Bereich „Goverment Industry". Nach verschiedenen leitenden Funktionen in Österreich und der IBM-Europa-Zentrale in Paris wurde er 1996 Direktor IBM Global Services für Österreich und CER (Central Europe and Russia), ehe er 1997 zum Direktor für die „Year 2000 inititiatives" für EMEA ernannt wurde.

Es wäre wirklich schade, wenn...

Feuer, Löschwasser, Brandgase. Katastrophale Elementarereignisse können die Funktionsfähigkeit Ihrer IT - Systeme bedrohen und Ihren Unternehmenserfolg gefährden! Das variable Sicherheitsraumkonzept **IT´S BOX** von IT´SECURITY schützt Rechenzentren und Serverräume zuverlässig gegen Katastrophen aller Art und garantiert optimale Sicherheit für Ihre IT - Systeme.

Weitere Infos über die **IT´S BOX** erhalten Sie online auf www.it-s.at

IT´S

IT´SECURITY GMBH A - 5201 Seekirchen, Gewerbestrasse 2, Tel.: +43 6212 40066 - 0 IT´SECURITY

Verdoppelter Umsatz

Kyocera Mita Österreich konnte im abgelaufenen Geschäftsjahr eine Umsatzsteigerung um 7,5 Mio. Euro verbuchen.

Dadurch konnte das Unternehmen den Umsatz mehr als verdoppeln und auf 20 Mio. Euro steigern. „Auch unsere Profitsituation ist überaus zufrieden stellend", freut sich Geschäftsführer Manfred Jonak. „Das EBIT ist sehr stark gestiegen, wir haben unsere Position in jeder Hinsicht gestärkt und verbessert." Dabei war der Markt durchaus rückläufig und verzeichnete bei der Zahl der verkauften Kopierer einen Rückgang um fünf Prozent, bei den Druckern sogar um zehn Prozent, so Jonak.

Setzt stark auf Dienstleistung und Consulting: **Manfred Jonak**, Geschäftsführer Kyocera Mita Österreich

Das mit Ende März abgeschlossene Geschäftsjahr war für Kyocera Mita im öffentlichen Bereich sehr erfolgreich. Für das laufende Geschäftsjahr möchte man aber auch den KMU-Bereich fokussieren. „Gerade hier sehen wir ein großes Potential für vielseitige und kostensparende Produkte", betont Manfred Jonak.

Industrie Informatik trotzt Wirtschaftsflaute

Linzer Fertigungssoftwarehersteller expandiert nach Deutschland

Die Industrie Informatik GmbH erzielte im Geschäftsjahr 2002/03 trotz der rezessiven gesamtwirtschaftlichen Lage den höchsten Auftragseingang seit der Firmengründung 1991. Während laut WIFO die Stimmung und Auftragsbestände in der Datenverarbeitungsbranche weiterhin deutlich unter dem Durchschnitt der letzten Jahre liegen, ist man bei der Industrie Informatik mit dem Ergebnis des in Kürze zu Ende gehenden Geschäftsjahres zufrieden.

Im Vergleich zum Vorjahr kann ein Umsatzplus von ca. 18 % aufgewiesen werden, mehr als 40 % des Umsatzes werden bereits im Ausland erwirtschaftet. Das Linzer Softwarehaus kann inzwischen auf Installationen der Fertigungssoftware für Betriebs- und Maschinendatenerfassung, Fertigungsfeinplanung und Personalzeit in sieben europäischen Ländern verweisen, umsatzstärkstes Exportland ist dabei Deutschland.

Freuen sich über ein gutes Ergebnis: die geschäftsführenden Gesellschafter der Industrie Informatik GmbH, Ing. Mag. **Herbert Parnreiter** und Ing. **Thomas Krainz**.

Der Personalstand wurde in den letzten 12 Monaten um rund 20 % auf 27 Mitarbeiter erhöht. Im April wurde die Industrie Informatik GmbH & Co. KG in Deutschland gegründet, um deutsche Kunden wie Fissler, Schnick oder Voith optimal betreuen zu können und durch lokale Präsenz vermehrt Neukunden zu gewinnen.

Tiscali kauft EUnet

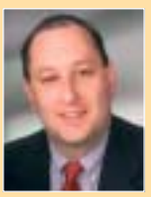
Der Gesamtwert der Transaktion beläuft sich auf 15,9 Millionen Euro und wird über neu ausgegebene Aktien bezahlt.

EUnet - der erste kommerzielle ISP Österreichs - übt seine Geschäftstätigkeit seit 1991 aus und bietet rund 15.000 Kunden Internet basierende Produkte und Dienstleistungen an.

Im Jahr 2002 erzielte die EUnet, die offiziell ihren Geschäftsbetrieb im Juni 2002 nach dem Ausstieg der KPNQwest Gruppe aufnahm, einen auf Jahresbasis hochgerechneten Umsatz von ca. 18 Millionen Euro. Die EUnet Kunden werden durch diese Transaktion Zugang zum multinationalen Tiscali Backbone und zum vollständigen derzeit am Markt befindlichen Produktangebot von Tiscali erhalten.

Diese Akquisition stellt einen Wendepunkt für Tiscali am österreichischen Markt dar: mit einem erwarteten Gesamtjahresumsatz von etwa 28 Millionen Euro für das Jahr 2003 wird Tiscali zu einem der führenden Internet Service Provider für Geschäftskunden in Österreich und möchte diese Position benutzen, um den Marktanteil auch im Privatkundenbereich wesentlich zu erhöhen. Die Transaktion unterliegt der Genehmigung des österreichischen Kartellgerichts.

Karriere



Adolf Formanek, 36, übernimmt die Hauptabteilung Produktmanagement im Raiffeisen Informatik Zentrum. Formanek war zuletzt Leiter der Abteilung Bankeninfrastruktur beim RIZ, dem er seit 1996 angehört.

Mag. (FH) **Jürgen Steinkogler**, 38, hat die Verantwortung für Vertrieb und Marketing bei schoeller network design übernommen. Steinkogler war 10 Jahre lang bei Alcatel und zuletzt bei der Alcatel e-Business Vertriebs-GmbH als Vertriebleiter Banken und Versicherungen tätig. Sein Motto: „Ich werde einen extrem lösungsorientierten Ansatz forcieren."

Christian Studeny, 43, hat die Position des General Managers der Interxion Österreich übernommen. Studeny, der seit vielen Jahren im Carrier- und Internetbusiness tätig ist, will die Position des europaweiten Marktführers im Bereich neutrales Equipment Housing in Österreich weiter ausbauen.

Gerhard Domes hat das Produktmanagement für SurfControl beim neuen Distributor für Österreich, Client-Server EDV, übernommen. Domes war seit 2000 bei SurfControl tätig und als Territory-Manager für das Vertriebsgebiet Schweiz verantwortlich

Mag. **Martina Löffler**, 32, hat den Bereich Product Marketing bei Priority Telecom übernommen. In dieser Funktion ist sie für die Vermarktung des gesamten Lösungsportfolios von Priority Telecom zuständig. Ihr Motto dabei: „Im Mittelpunkt stehen zufriedene Kunden, denen wir hochwertige Services zu einem fairen Preis bieten."

Weniger Software-Piraterie - mehr Wirtschaftswachstum

2,4 Milliarden Euro Zuwachs bis 2006 durch moderate Senkung der Piraterierate möglich. Zu diesem Schluss kommt eine IDC-Studie.

In der weltweit ersten Studie über die gesamtwirtschaftlichen Folgen der Softwarepiraterie kommt Marktforschungsinstitut IDC zu folgendem Ergebnis: Durch eine zehnprozentige Senkung der Piraterierate von derzeit 33 Prozent auf 23 Prozent bis zum Jahr 2006 könnten demnach allein in Österreich 3.600 zusätzliche Arbeitsplätze in der IT-Branche geschaffen werden.

Insgesamt könnten in der österreichischen IT-Industrie bis 2006 rund 67.000 Menschen arbeiten. Steuermehreinnahmen von 445 Millionen Euro und eine Steigerung des Bruttoinlandprodukts um 1,755 Milliarden Euro (ohne Bereinigung durch Importe und Exporte) wären weitere Auswirkungen einer Eindämmung von Softwarepiraterie.

Ohne diese Entwicklung würde die IT-Branche in Österreich bis 2006 immerhin von 5,7 Milliarden (Stand 2002) auf 7,6 Milliarden Euro anwachsen.

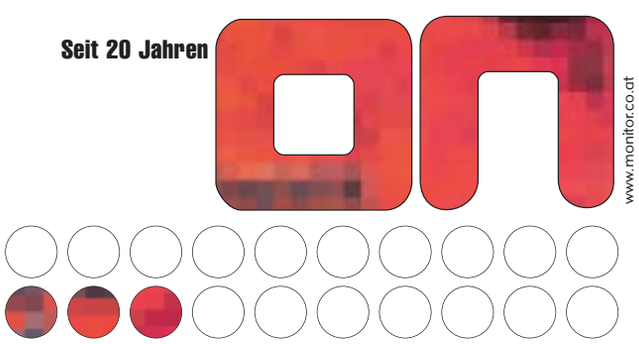
Während bei gleichbleibender Raubkopierate der IT-Markt bis 2006 sich um 33 Prozent auf 8.800 Unternehmen mit 63.000 Mitarbeitern steigern könnte, würde ein Senken des Volumens an illegaler Software ein Wachstum von 42 Prozent bedeuten. Einheimische Unternehmen profitieren von der zehnprozentigen Reduzierung der Piraterierate durch ein Umsatzplus von fast 1,38 Milliarden Euro.

In der von BSA in Auftrag gegebenen Studie untersuchte IDC den wirtschaftlichen Einfluss der Informationstechnologiebranche in 57 Ländern, die weltweit 98 Prozent des globalen IT-Marktes ausmachen.

Alleine für Westeuropa entstünden durch die Reduzierung der Piraterierate um 10 Prozent in den nächsten 4 Jahren 200.000 zusätzliche High-Tech Jobs.

Insgesamt würde dieser Sektor so um eine Millionen neuer Arbeitsplätze wachsen, wodurch eine Steigerung der IT-Industrie erreicht würde. Die Steuereinnahmen stiegen um 20 Milliarden Euro.

Die komplette Studie der IDC „Expanding global economies: The benefits of reducing software piracy" in englischer Sprache steht zum Download bereit unter http://www.bsa.de/idc2003.pdf



Zwei Jahrzehnte Monitor. Die Fachzeitschrift für IT. Lesen – Wissen – Entscheiden!
Die Serie zum Jubiläum. Ab April im Monitor. Die Jubiläumsausgabe erscheint am 15. September 2003. Präsentieren auch Sie Ihr Unternehmen in dieser Ausgabe.
Nähere Infos unter +43|1|740-95-411

Fachtagung e-Government 2003

e-Government als Herausforderung: Strategien, Produkte, Best Practice - ADV lädt zur Fachtagung nach Wien.

Am 6. und 7. November 2003 lädt die ADV (Arbeitsgemeinschaft für Datenverarbeitung) zur Fachtagung e-Government 2003. Schon seit einigen Jahren setzt die ADV einen Schwerpunkt für den Anwenderkreis der Öffentlichen Verwaltungen, um Erfahrungen, Entwicklungsstand und Perspektiven der Verwaltungsinformatik aufzugreifen. Es gelang in diesen Fachtagungen, von denen viele gemeinsam mit der Gesellschaft für Informatik (GI, Bonn) durchgeführt wurden, einen weiten Benutzerkreis anzusprechen. In diesem Sinn soll die Fachtagung ***e-Government 2003*** die bewährte Art einer Informationsplattform weiterführen.

Electronic Government eröffnet der Reform von Staat und Verwaltung neue Perspektiven. Ein Neubau der Strukturen von Regierung und Verwaltung unter Wahrung der unverzichtbaren Eigenschaften öffentlichen Handelns ist unumgänglich. Immer mehr erkennen Regierungen und Verwaltungen, dass sie nur mit den neuen technischen Mitteln, die ihnen zur Verfügung stehen, den an sie gerichteten Anforderungen begegnen können.

Die Fachtagung behandelt die Neugestaltung in zahlreichen Aspekten:

- Strategien, Rahmen und Leitbilder
- Good Governance als Ziel, Best Practice der Weg
- Anwendererfahrungen und Produktneuheiten
- Architekturen, Integration, Interoperabilität, Standards
- Online One-stop Government, help.gv.at, Bürgerämter
- Nationale und transnationale e-Government Projekte
- Neugestaltung von Abläufen in den Öffentlichen Verwaltungen
- Sicherheitsaspekte: Digitale Unterschrift, Chipkarten, Zertifizierung
- Rechtliche und politische Rahmenbedingungen

Es werden Anwendungskonzepte und Produkte vorgestellt und in ihrer Einsatzmöglichkeit diskutiert, und den Erfahrungsberichten der Anwender wird breiter Raum geboten. Insbesondere wird dabei auch auf die speziellen Anforderungen und Rahmenbedingungen des Anwendungsgebietes der Öffentlichen Verwaltungen eingegangen.

Detailinformationen zur Veranstaltung unter http://www.adv.at

Das EDV-Beratungsunternehmen Metadata konnte SAP Business One in nur einem Tag implementieren. Die CRM-Funktionen sowie die Verknüpfung mit Exchange und eigener Software waren die wichtigsten Kriterien.

SAP Business One an einem Freitag

Als Werner Engel und Christian Mache 2001 das EDV-Beratungsunternehmen Metadata gründeten, stand für sie ein Ziel im Vordergrund. Sie wollten Fehler anderer EDV-Unternehmen nicht wiederholen, die sie in ihren früheren Jobs - Engel war Sales Manager bei Microsoft, Mache war bei der Bank Austria in der Organisations- und EDV-Beratung - beobachten konnten. „Praktisch alle machen grobe Fehler gegenüber den Kunden, indem sie Projekte sowohl Budget- als auch zeitmäßig immer überziehen", erzählt Engel. „Wir wollten ein EDV-Unternehmen gründen, wie wir es uns damals als Partner gewünscht hätten: Mit Zielgenauigkeit und Qualität." Das Ziel ist, nur hochprofessionelle Arbeit abzuliefern, daher setzt das Unternehmen mit 18 Mitarbeitern auch selbst State-of-the-Art Technologien ein. Um die Kundenbeziehungen besser zu managen, musste ein CRM-Tool (Customer Relationship Management) her.

„Wir wollten unbedingt eine Out-of-the-Box Lösung haben", sagt Engel. „Als kleines Unternehmen können wir keine eigene Abteilung für die CRM-Implementierung aufbauen. Das muss nebenbei laufen." Die neue Software musste sich in die vorhandene Microsoft-Umgebung des Certified Microsoft Partners nahtlos einfügen können. „Mit der bisherigen Lösung Act! waren wir nicht zufrieden. Man konnte die Daten zwar ins Outlook replizieren, aber nicht den gleichen Datenbestand benützen." Die Wahl fiel daher auf SAP Business One. Die Implementierung wurde von b1 Consulting, einem in Wien beheimateten Sales+Service Partner durchgeführt. Helmut Hochberger, der dortige Geschäftsführer merkt an: „SAP Business One ist als ERP-System mit starkem Fokus auf das Management von Kundenbeziehungen ausgelegt. Der Einsatz nur als CRM-Tool ist zwar ungewöhnlich, zeigt aber auch, das SAP Business One sogar mit CRM-Speziallösungen locker mithalten kann."

Als Datenbank kommt der SQL Server 2000 auf einem Windows 2000 Server zum Einsatz. Die Clients laufen unter Windows XP. „Durch den SQL-Server werden nur wenige Daten übertragen, das ist wichtig um schnell übers WAN zugreifen zu können, so Werner Engel. „Wir benötigen nämlich häufig den Zugriff von unterwegs oder vom Home Office.

Benützt werden alle Funktionen rund um CRM. „Wir decken damit den vollständigen Sales Cycle eines Dienstleisters ab - vom ersten Kontakt bis zur Rechnung." An den fünf Business One Arbeitsplätzen werden CRM, Angebotswesen, Auftrag, Lieferschein, Faktura und Budgetierung abgewickelt.

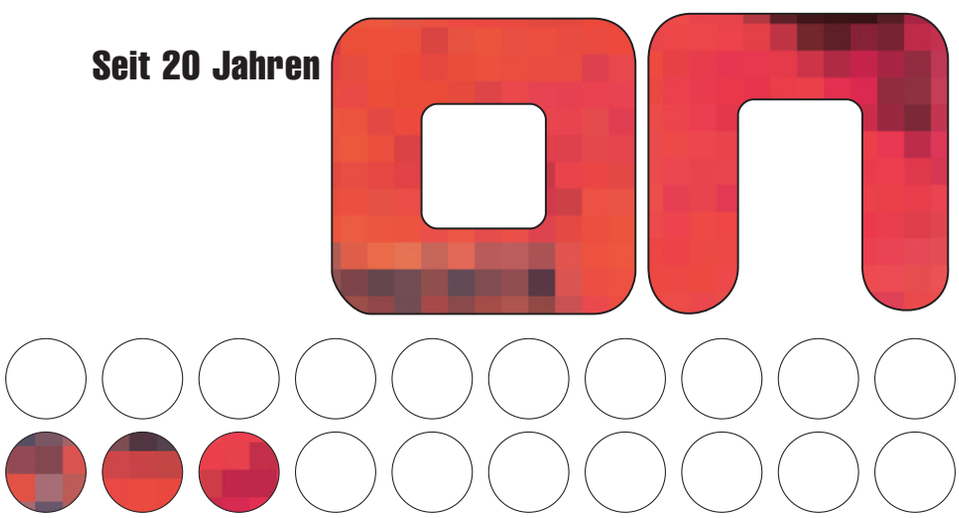
Die Kontaktdaten waren bisher zu 99 Prozent im Outlook gespeichert. Die Übernahme dieser Daten in das neue System gestaltete sich sehr einfach. Daten von „Prospects", also potentiellen Kunden, waren nur in Act! abgelegt, hier war die Übernahme zwar etwas mühsamer, aber auch kein Problem. Die Implementierung ging entsprechend rasch über die Bühne: „Wir haben alles an einem Freitag abgewickelt", sagt Engel. Lediglich zwei Stunden Schulung waren daraufhin noch notwendig. Bisher manuelle Tätigkeiten wurden durch eine semiautomatische Verknüpfung von SAP Business One mit dem Exchange-Server abgelöst: Früher haben alle Mitarbeiter sämtliche Mails zu einem Kunden oder Thema in einen passenden öffentlichen Ordner im Outlook kopieren müssen, damit für alle sämtlicher Schriftverkehr abrufbar war. Jetzt haben die Mitarbeiter einen zusätzlichen Button im Outlook, der das gerade bearbeitete E-Mail auf einen Klick mit dem SAP-System verknüpft. Somit stehen nun direkt im SAP System alle bisherigen Mails zu Verfügung, unabhängig davon, wer sie bearbeitet hat.

Neben Outlook ist das Business One Paket auch mit Metadatas Eigenentwicklung MetaTime verknüpft. Das Programm wird von den Metadata Consultants für die Projektverfolgung und Zeiterfassung benützt. Über ein Web Front End können sie auch von unterwegs ihre Stunden und Tätigkeiten direkt beim Kunden eingeben.

Die Daten werden nunmehr automatisch in SAP Business One übertragen. Über einen Workflow - schließlich müssen sie noch überprüft werden - entstehen aus diesen Aufzeichnungen die Rechnungen. Während es fünf „direkte" SAP-Anwender gibt, füttern über diese Verknüpfung alle Mitarbeiter das System mit Daten. „Die Anbindung unseres Programms ging sehr rasch, da wir es auf .Net-Basis entwickelt haben und SAP das sehr gut unterstützt", ist Werner Engel zufrieden. ❑

diamonddogs

Seit 20 Jahren

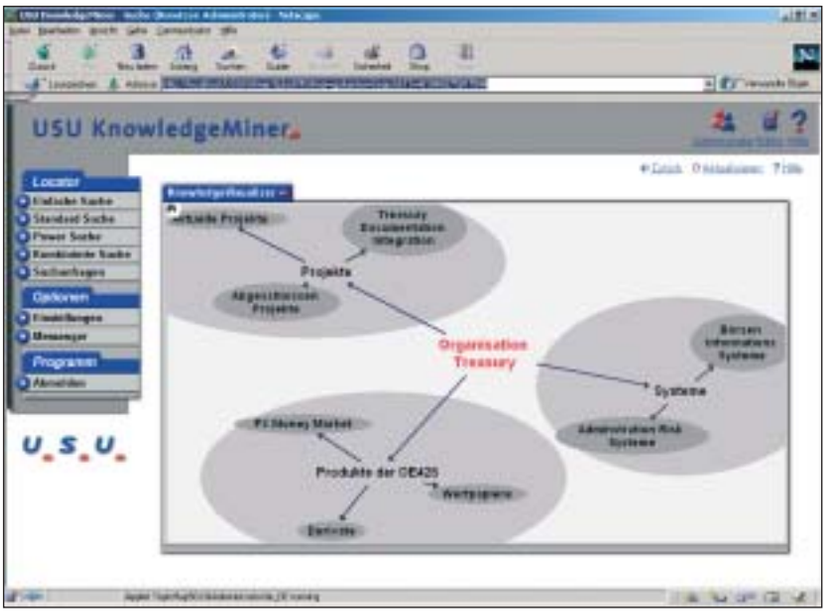


www.monitor.co.at

Zwei Jahrzehnte Monitor. Die Fachzeitschrift für IT. Lesen – Wissen – Entscheiden!
Die Serie zum Jubiläum. Ab April im Monitor. Die Jubiläumsausgabe erscheint am 15. September 2003. Präsentieren auch Sie Ihr Unternehmen in dieser Ausgabe.
Nähere Infos unter +43|1|740-95-411

20 Jahre Monitor
Das Magazin für Informationstechnologie

Mit mehr als 10,6 Millionen Kunden ist die Erste Bank der österreichischen Sparkassen AG die führende Finanzdienstleistungsgruppe Zentraleuropas. Der USU KnowledgeMiner hilft im Geschäftsfeld Treasury, Effizienz und Service weiter zu verbessern.



Knowledge Managament bei der Erste Bank

Die Abteilung Organisation/Entwicklung Treasury der Ersten Bank benötigte für die Dokumentation und Betreuung ihrer heterogenen Systemlandschaft, sowie Dokumentation von Projekten, Prozessen und graphischer Darstellung der Zusammenhänge im Geschäftsfeld Treasury eine Lösung, um Effizienz und Service noch weiter zu verbessern.

Im Jahre 2001 wurde mit dem Lösungspartner IBM Global Services ein Projekt gestartet, in dessen Verlauf auch der USU KnowledgeMiner, ein Produkt für die nachfrageorientierte Versorgung mit in Dokumenten vorliegenden Informationen, evaluiert wurde. „Zentrales Anliegen der Abteilung Organisation und Entwicklung Treasury war es, das dokumentierte Know-how rund um die Handelssysteme abzubilden und Mitarbeitern einen schnellen Zugriff auf die heterogen verteilten Inhalte zu ermöglichen", erläutert Sven Kolb, USU-Projektleiter, die Zielsetzung.

Nach einer intensiven und erfolgreich verlaufenen Testphase entschied sich die Erste Bank im Frühsommer 2002 für den KnowledgeMiner und die USU als Technologiepartner.

Realisierung & Projektarbeit

In der Testphase wurden von der Abteilung Organisation/Entwicklung Treasury der Ersten Bank die bankspezifischen Anforderungen an den KnowledgeMiner evaluiert und in Zusammenarbeit mit USU AG umgesetzt. Im Vordergrund stand einerseits der rasche Zugriff auf bestehende Dokumentationen, die Strukturierung der Themenbereiche und andererseits die graphische Darstellung der Systemvernetzungen. Ein weiterer Punkt dieses Customizing war die hierarchische Darstellung der Topic Maps, um den Anforderungen der Anwender gerecht zu werden.

Verwendet wird der KnowledgeMiner in der Ersten Bank für die Dokumentation der Handelssysteme, um in weiterer Folge die Betreuung der Systeme und der laufenden Projekte zu optimieren. Deshalb galt es zu Beginn des Projektes, Themenbereiche zu strukturieren, Dokumentation und Prozesse zu vereinheitlichen sowie Fragen und Antworten auszuarbeiten, wie zum Beispiel:

- „Welche Handelsprodukte laufen auf welchen Systemen?"
- „Welche Benutzergruppen sind involviert?"
- „Wie sehen die aktuellen Schnittstellen zum zentralen Treasurysystem aus?"
- „Wer sind die Ansprechpartner"?

In Zusammenarbeit USU und Erste Bank wurden Themennetze aufgesetzt, mit deren Hilfe sich Mitarbeiter einen raschen Überblick über Systemvernetzungen und die dazugehörigen Dokumente verschaffen können. Die Implementierung im Juni 2002 verlief konstruktiv und reibungslos und wurde nach nur 5tägiger Fachberatung fertiggestellt.

„Entscheidendes Kriterium für den Erfolg des Projektes war einerseits die professionelle fachliche und technische Betreuung durch die Firma USU und andererseits die Einbindung der Anwender in die Gestaltung der Topic Maps. Durch Multiplikatorenschulungen, unterstützende Flyer sowie Feedbackrunden wurde die Akzeptanz des KnowledgeMiner weiterhin erhöht", erinnert sich Eva Kukula-Petzl, verantwortlich für das Projekt bei der Ersten Bank.

Fazit

Der Vorteil des KnowledgeMiner liegt sowohl im raschen Zugriff auf Dokumente, wobei die Suche anwenderspezifisch gestaltet werden kann, als auch in der Visualisierung der Topic Maps, die sich seit dem letzten Release hierarchisch oder wahlweise nach Themennetzen darstellen lässt. Direkt aus der Visualisierung hat der Anwender die Möglichkeit, zu den gewünschten Dokumentationen zu gelangen.

Auch hier zeigt sich die Vielseitigkeit des KnowledgeMiner, die dem Themenverantwortlichen die Möglichkeit bietet, zu den Topic Maps ein oder mehrere Top-Dokumente aus beliebigen Datenquellen direkt zu verlinken.

Jedes Themennetz kann gemäß den Anforderungen erweitert werden und entspricht so dem dynamischen Veränderungsprozess, der speziell im Bankensektor ein wichtiges Kriterium darstellt.

„Wir konnten mit diesem Projekt zeigen, wie rasch und unkompliziert ein Knowledge Management-Vorhaben umgesetzt werden kann. Durch die große Kooperationsbereitschaft aller Beteiligten wurde der Einsatz des KnowledgeMiner zu einem großen Erfolg, der sich auch in den positiven Reaktionen der Anwender niederschlägt", zieht Ing. Karl Weißl, Leiter der Abteilung Treasury der Ersten Bank, ein positives Fazit. ❑

http://www.usu.at
Mail: info@usu.at

Handhelds sind längst nicht mehr nur ein netter Kalenderersatz. Im Unternehmen eingesetzt erschließen PDAs neue Anwendungsmöglichkeiten.

Andreas Roesler-Schmidt

Das Unternehmen in der Hand

Es ist noch gar nicht so lange her, da konnte man sich in der Straßenbahn noch relativ sicher sein, neugierige Blicke auf sich zu ziehen, wenn man einen PDA (Personal Digital Assistent) aus der Tasche zog und mit einem Stift auf der Oberfläche herumwerkte. Es mag zwar immer noch ältere Menschen geben, die den Organizer-Benützer für einen eitlen Zeitgenossen mit Taschenspiegel halten - dies dürfte sich aber zum Ausnahmefall entwickeln. Wenn man - aufgrund der stets soeben ausgegangenen Papier-Visitkarten - einem Geschäftspartner das „Beamen" der digitalen Variante per Infrarot anbot, erntete man häufig nicht minder fragende Blicke als in der Straßenbahn. In letzter Zeit freut sich das Gegenüber meist als PDA-User, die Daten nicht erst eintippen zu müssen (und Kompatibilitätsprobleme zwischen den verschiedenen Systemen sind inzwischen auch weitgehend verschwunden).

Längst sind es nicht mehr nur Top-Manager, die sich mit edlen Design-Handhelds schmücken. Die Zahl der Menschen, die ihr (organisatorisches) Leben den kleinen digitalen Helfern anvertrauen, steigt stetig. Kein Wunder, dass den Geräten eine phantastische Zukunft vorausgesagt wird. Wenn nun ohnehin bald alle Mitarbeiter einen PDA benützen (wollen), liegt es doch nahe, diese auch fürs Unternehmen sinnvoll zu nützen. Über 75 Prozent der Knowledge Worker verbringen mindestens ein Viertel der Zeit unterwegs, schätzt die Meta Group - ein idealer Nährboden für die Verbreitung von Handhelds. Auch die Hersteller sehen den Unternehmenseinsatz der Handhelds als den großen Zukunftsmarkt - so werden weder Marktführer Palm (mit den gleichnamigen Geräten und dem Palm OS Betriebssystem) noch Microsoft (mit den Pocket PCs bzw. Windows CE) müde, die Vorteile ihrer jeweiligen Systeme im Firmeneinsatz zu betonen.

Leichter Einstieg

In beiden Welten ist der erste Schritt, die Organizer im Kollektiv effektiver einzusetzen, kein allzu großer und bedarf häufig nicht einmal zusätzlicher Software. Sowohl die Palms als auch Microsofts Pocket PCs können „out of the Box" mit MS Outlook beziehungsweise mit einem Exchange-Server synchronisiert werden. Damit kommen erstens die Mails der Mitarbeiter in die Handhelds - und können so unterwegs bearbeitet werden - und werden zweitens die Kalender synchronisiert. Dies ist zunächst nur ein Vorteil für den einzelnen User - wird aber bei der Gruppenterminplanung zum Vorteil mehrerer: Schikkt ein Mitarbeiter einen Termin an die anderen aus, so haben diese ihn durch das Synchronisieren auch am Handheld eingetragen. Trägt man unterwegs einen Termin ein, so ist für die Kollegen ersichtlich, dass der entsprechende Zeitpunkt bereits verplant ist. Das Prinzip gilt natürlich nicht nur für Microsofts Outlook, sondern auch für andere Programme mit Gruppenplanung, wie etwa Lotus Notes. Teilweise ist hier allerdings zusätzliche Software nötig.

Das Bedürfnis, die Informationen in den PDAs stets aktuell zu halten, hat zu einer regelrechten Synchronisations-Softwareindustrie geführt. Das reicht von Firmen wie Chapura, die über die Basisfunktionen hinausgehend eine verbesserte Synchronisation mit Outlook versprechen, über Pumatech, die auch mit Programmen wie Lotus Notes oder Act! synchronisieren bis hin zu AvantGo - einst ein kleines StartUp, inzwischen von Sybase aufgekauft. AvantGo ist vor allem für sein Consumer-Produkt bekannt, das es ermöglicht, ganze Webseiten als Offline-Channels mit dem Handheld zu synchronisieren und unterwegs lesen zu können. Auf einem ähnlichen Prinzip basiert auch AvantGo Enterprise: HTML-basierende Informationen stammen hier vom Intranet-Server des eigenen Unternehmens. Auch große Unternehmen wie Ford nützen das Programm zur Verteilung von Informationen. „Wir können unseren Managern rund um die Welt Zugriff auf Informationen über Lieferanten, Verkaufszahlen und andere Business-Daten auf ihren mobilen Geräten geben", erklärt man bei Ford die Vorteile. AvantGo gehört zu jenen Herstellern, die sich nicht auf eine der Handheld-Systemwelten festlegen - AvantGo lässt sich sowohl mit Microsofts Pocket PC als mit dem Palm OS verwenden. Zusätzlich bietet es auch die Möglichkeit, Informationen im WML-Format bereitzustellen - damit wird der Zugang zu den Informationen nebenbei auch WAP-Handys geöffnet.

Zugriff auf Firmen-Mailserver

Der Zugriff auf den Firmen-Mailserver ist mit den Handhelds via GPRS auch von unterwegs kein Problem - vorausgesetzt der Mailserver

unterstützt das Abrufen von außerhalb. Darüber hinausgehend bietet Palm mit dem HotSync-Server die Möglichkeit an, sich mit dem Handheld in der Firma einzuwählen und sämtliche Daten aller Anwendungen - nicht nur Mails -genauso zu synchronisieren, als ob man in der Firma säße. Beim HotSync-Server läuft auch die Synchronisation im Haus nicht mehr über den einzelnen Desktop, sondern über einen zentralen Server.

Das ist besonders für die EDV-Abteilung vorteilhaft, denn man hat einen Überblick über die Konfiguration der einzelnen Palms und kann auch zentral neue Software installieren. Das ist nicht unwichtig, denn laut Meta Group kommt der Großteil aller mobilen Geräte derzeit noch eher vom Enduser als vom Unternehmen - damit ist die Standardisierung und Synchronisation im Unternehmen eine Herausforderung für IT-Verantwortliche.

In der Pocket PC-Welt sorgt der Microsofts Mobile Information Server dafür, dass Mails und Termine nicht nur vom Server abgerufen werden können, sondern Änderungen auch am Exchange-Server durchgeführt werden. So sind unterwegs gelesene Mails bei der Rückkehr im Büro bereits als gelesen markiert - doppeltes Mail abarbeiten entfällt.

Alle gängigen Office-Dateiformate lassen sich auf Handhelds aller Plattformen bearbeiten. Mit allen wichtigen PC-Funktionen an Board ist es für Firmen mit mobilen Mitarbeitern durchaus überlegenswert, ob die PDAs nicht in vielen Fällen Notebooks ersetzen können. Gerade für kleinere Unternehmen ist die wesentlich geringere TCO von PDAs gegenüber Laptops ein bedeutender Vorteil. Selbst wenn viel Text eingegeben werden muss, ist ein Handheld samt - im Idealfall auf die Größe des Organizers zusammenklappbarer - Zusatztastatur noch wesentlich leichter als ein Notebook. Dabei halten die Akkus ungleich länger. Ein Trumpf für Außendienstmitarbeiter mit Kundenkontakt ist die sofortige Verfügbarkeit der Daten im Gerät: Während ein Notebook erst hochgefahren werden muss, sind die PDAs auf Knopfdruck einsatzbereit. Erst wenn man etwa eine Preisliste sofort bereit hat, lässt sich Papier wirklich ersetzen.

Interessant sind die Handhelds für Unternehmen besonders im Customer Relationship Management (CRM). Mit Formular-basierender Software können Daten direkt an der Quelle digital erfasst werden. Damit werden Daten genauer und verlässlicher. Zeit für nachträglichen Papierkram wird eingespart. Bei der Rückkehr ins Büro - oder bei Bedarf gleich über Handy - werden die Daten direkt ins Firmennetz übertragen und mit den Datenbanken abgeglichen.

So können Bestellungen beschleunigt werden und es stehen auch unterwegs immer aktuelle Lagerbestände, Preislisten und ähnliche Informationen zur Verfügung. Der Total Cost of Ownership ist im Normalfall bei wartungsarmen Handheld-Lösungen weit niedriger als bei PC-Lösungen. Auch die Informationen aus Unternehmens-Lösungen von SAP oder Baan können auf Handhelds verfügbar gemacht werden.

Vielfältige Einsatzmöglichkeiten

Wie vielfältig die Einsatzmöglichkeiten sind, zeigt der Querschnitt durch von Unternehmen bereits eingesetzten mobilen Anwendungen auf den folgenden Seiten. Dabei zeigt sich, dass die Anforderungen der Unternehmen unterschiedlich sind. Das Spektrum streckt sich von Highend-Bluetooth/GPRS-Lösungen bis zu einfacheren WAP-Anwendungen. Sogar die gute alte SMS erweist sich in manchen Anwendungen als zuverlässiges und robustes Übertragungsmedium.

In den meisten Fällen folgt übrigens die Entscheidung, welche Handheld-Plattform im Unternehmen eingesetzt werden soll, gar nicht nach rationalen Gesichtspunkten. In einer Untersuchung der Aberdeen Group stellte sich heraus, dass dabei die Vertrautheit der Entscheidungsträger mit einem bestimmten Gerät eine Schlüsselrolle spielt.

Die meisten der befragten Manager entschieden sich unternehmensweit für jenes System, das sie selbst bereits benützten. Ob nun Handheld-Vertreter auf Unternehmensfang einfach den Managern ein Gerät schenken müssen? ❑

Gartner: Wachstum für die Handy-Hersteller

Das Wachstum im ersten Quartal betrug gegenüber dem Vorjahr 18 Prozent. Doch auch vor Risiken wird gewarnt: SARS und Nachschub-Schwierigkeiten könnten zum Problem werden.

Andreas Roesler-Schmidt

Die Mobiltelefon-Endgeräte-Industrie erzielte im ersten Quartal 2003 weit bessere Verkaufszahlen als erwartet. Die weltweiten Mobiltelefon-Verkäufe betrugen laut dem Marktforschungsunternehmen Gartner 112,7 Millionen Geräte - rund 18 Prozent mehr als im ersten Quartal 2002.

„Die Handy-Industrie war begünstigt von einer Welle anhaltender Replacement-Nachfrage und konnte so im ersten Quartal Rekordverkaufszahlen an Enduser erzielen", fasst Gartner Senior Analyst Bryan Prohm zusammen. „In allen Regionen war eine signifikante Nachfrage während dieses Quartals zu bemerken. Die auf diesen Zahlen basierende Hochrechnung aufs gesamte Jahr lässt eine zweistellige Wachstumsrate für das Kalenderjahr 2003 erwarten." Marktführer in diesem Quartal war weiterhin Nokia mit 35 Prozent Marktanteil. Mit einigen Abstand zweiter: Motorola mit 14,7 Prozent Marktanteil, danach folgen Samsung mit 10,5, Siemens mit 7,6 und Sony Ericsson mit 4,8 Prozent Marktanteil.

Gartner erwartet während des restlichen Jahres einen erbitterten Kampf zwischen Motorola und Samsung um den Platz 2. Sony Ericsson muss seinen Platz 5 gegen LG verteidigen. Die südkoreanischen Marken sind bereits in guter Position am CDMA Markt (USA) und werden laut Gartner ihren Weg auch in den GSM-Märkten bestreiten.

„2003 erwarten wir einen sprunghaften Anstieg der Modelle mit Farbdisplay und Kamera in den reiferen Märkten wie Westeuropa und wir glauben, dass viele Kunden verlockt sind, ihre vorhandenen Telefone auszutauschen", sagt Ben Wood, Principal Analyst der Mobile Communications Group bei Garnter Europe.

„Photo Messaging wird eines der wichtigsten Services sein, das die Netzbetreiber in ihren Marketing Kampagnen benützen." Gartner erwartet, dass die Hersteller eine breite Palette neuer Produkte mit neuen Features wie Gaming, Musik und Video auf den Markt bringen. „Der Großteil der verkauften Geräte wird aber immer noch die untere Schichte ausmachen, das Segment der Handys mit wenigen Funktionen", sagt Wood.

Während die Mobiltelefon-Industrie Grund zur Freude über die Quartalsergebnisse hat, warnen die Gartner Analysten auch von einigen Risiken im Jahr 2003, die Angebot und Nachfrage beeinträchtigen könnten: „Es gibt eine sich verschärfende Lage was den Nachschub in China betrifft und es gibt die wirtschaftlichen Auswirkungen von SARS in der Asia/Pacific-Region und darüber hinaus", sagt Ann Liang, Gartner-Analyst für diese Region. „Daher sollte jeglicher Optimismus auch mit einem gleich hohen Maß an Besonnenheit begegnet werden."

Die Gartner Analysten äußerten sich auch besorgt über die Vielzahl der Anbieter, die in der Mobiltelefonindustrie miteinander konkurrieren.

Es gibt derzeit über 100 Hersteller am Weltmarkt, was zu Preisdruck bei Endgeräten führen werde, da einige Firmen um ihr Überleben kämpfen und ausschließlich über den Preis versuchen werden zu konkurrieren. ❑

Nokia prognostiziert: „2003 wird das Jahr der mobilen Services“

Vor allem „Mobile Imaging“ soll für Wachstum sorgen. Dabei setzt der finnische Handyhersteller auf Smartphones basierend auf der „Series 60“ Plattform.

Andreas Roesler-Schmidt

Nokia rechnet heuer mit einem Wachstum des österreichischen Handymarktes: Rund 2,6 Millionen Mobiltelefone (2002: 2,5 Millionen) sollen bis Jahresende über die heimischen Ladentische gehen. Entertainment-Anwendungen wie Music, Games und Imaging sowie Business Applications sollen laut Nokia für eine Belebung des Mobilfunkmarktes sorgen.

„Die zunehmende Verbreitung von MMS-Handys mit integrierter Kamera, Farbdisplays und polyphonen Klingeltönen lässt das stetig wachsende Angebot an mobilem Content zu multimedialen Erlebnissen werden“, ist Heikki Tarvainen, Managing Director Nokia Mobile Phones Alps, überzeugt. „In Österreich werden täglich 8 Millionen SMS und bereits zehn bis fünfzehn Tausend MMS versendet.“ Mit der Auslieferung von 50 bis 100 Millionen MMS-Handys weltweit würde Nokia diesen Trend heuer weiter vorantreiben. Neue Konzepte wie das Game Deck Nokia N-Gage oder das Musikhandy Nokia 3300 würden mobilen Services zusätzlichen Auftrieb verleihen. Laut der UCP AG wird das Mobiltelefon in Österreich zu 15 Prozent für mobile Datendienste genutzt. International schätzt Nokia diesen Anteil derzeit auf 10 Prozent: Laut dem Nokia World Mobile Services Forecast vom März 2003 wird bis 2007 ein Anstieg der mobilen Datendienste auf 33 Prozent erwartet. Infotainment wird dann mit 13 Prozent, Person-to-Person Messaging mit 12 Prozent, Business Data Services mit 5 Prozent und „Voice & other calls“ mit 67 Prozent zu Buche schlagen. Unter Infotainment werden in der Studie die Bereiche Music, Games und Information Services zusammengefasst. Insgesamt wird dem Mobile Services Market ein Wachstum von 390 Milliarden Euro im Jahr 2002 auf 690 Milliarden Euro im Jahr 2007 prognostiziert.

Überzeugt ist Nokia auch vom Erfolg des Mobile Imaging. „Im Dezember 2002 war das Nokia 7650 die bestverkaufte digitale Kamera“, so David Watkins, Director Imaging bei Nokia. „In drei Jahren wird jeder User über 8 Dollar pro Monat für MMS-Dienste ausgeben“. MMS sei eine Erfolg versprechende Anwendung, weil Menschen über Fotos Augenblicke oder Erlebnisse auf Knopfdruck mit anderen teilen können.

Smarte Plattform

Nokia setzt heuer stark auf seine Smartphone-Plattform „Series 60“, die Nokia als Quellcode-Produkt an andere Mobiltelefon-Hersteller lizenziert. Derzeit zählen Samsung, Siemens, Sendo und Matsushita zu den Lizenznehmern, die sie in ihre eigenen auf dem Betriebssystem Symbian basierenden Geräte integrieren. „Die Series 60 Plattform stellt ein völlig neuartiges Konzept dar: Ein Lizenzierungsmodell, das Handyherstellern eine große Bandbreite an Differenzierungsmöglichkeiten bietet und den Weg zu neuen Kooperationen ebnet“, so Charlie Schick, Senior Marketing Manager. „Series 60 bedeutet für Netzbetreiber und Entwickler neue Geschäftsmöglichkeiten. Investments in Services und Anwendungen sind durch die Kompatibilität zwischen den Geräten unterschiedlicher Hersteller abgesichert“, erklärt Schick. Einfache Bedienung und Differenzierungsmöglichkeiten seien die Eckpfeiler dieser führenden Smartphone Plattform.

Für die erfolgreiche Weiterentwicklung der Mobiltelefonie seien Anbieter- und Plattformunabhängige Standards unabdingbar. Smartphones - die Verbindung von PDA und Mobiltelefon - sind als mobile Multimediageräte prädestiniert für mobile Services in den aufstrebenden Bereichen Imaging, Games, Music und Business-Anwendungen. Marktanalysten schätzen, dass im Jahre 2005 zwischen 65 und 100 Millionen Smartphones verkauft werden. Nach einer Prognose des Marktforschungsunternehmens Gartner wird unter den Smartphones Symbian OS - die Basis der Series 60 Platform - das meistbenutzte Betriebssystem sein.

Ein Querschnitt zeigt: Unternehmen finden bereits vielfältige nützliche Anwendungen mobiler Technologie.

Andreas Roesler-Schmidt

Telekom Austria Kundendienst setzt auf PDA

Mobile Anwendungen

ÖAMTC wird mobil

In den „Yellow Boxes" des ÖAMTC ersetzen seit kurzem Tablet PCs Papierkram bei der Schadensbesichtigung. Bisher mussten erst Papierformulare ausgefüllt werden, die später händisch in den Computer übertragen werden mussten. Die Lösung von Fujitsu Siemens basiert auf Software von Audatex.

Der ÖAMTC-Techniker kann in dem Programm am Tablet PC auf einer Grafik beispielsweise den Kotflügel anklicken, sich hereinzoomen und genau markieren, wo Schäden am Fahrzeug sind. Dabei kann er rund ums Auto gehen. Durch die Verbindung zum Server via WLAN kann er beim Kunden bleiben und Kostenvoranschläge sofort nach Eingabe der Schäden machen, ohne erst zum PC ins Büro zurükkgehen zu müssen.

Derzeit wird das System in Wien, Niederösterreich und dem Burgenland eingesetzt, die Ausweitung auf alle anderen Bundesländer folgt. Durch die Zeitersparnis der mobilen Lösung können mehr Fahrzeuge begutachtet werden. Da die doppelte händische Erfassung wegfällt, ist die Wahrscheinlichkeit von Fehlern weitaus geringer. Der Kunde kann dabei zusehen, was aufgenommen wird. Als Erweiterung ist angedacht Digitalkameras per USB einzubinden und so ebenfalls ohne Umweg für Bildmaterial zur Dokumentation zu sorgen.

Telekom Austria Kundendienst mit PDA

Gleich 1300 von HPs Ipaqs befinden sich bei der Telekom Austria im Einsatz. „Im Rahmen unseres Customer Relationship Management Programms wurden die Mitarbeiter des technischen Kundendienstes mit iPAQs und Bluetooth-Handys ausgestattet", erzählt Franz Vetter von den Customer Services der Telekom Austria. Die 1300 Techniker im Außendienst bewältigen zusammen immerhin 5000 Aufträge am Tag - rund 1,2 Millionen im Jahr. Entsprechend groß ist der Verwaltungsaufwand.

Das neue System ermöglicht das automatisierte Dispatching und Scheduling an freie Techniker. Diese bekommen alle notwendigen Kundendaten über ihre iPAQs. Gespeichert wird aber nicht im Gerät, der Pocket PC dient lediglich als Zugang zu einer Web-Anwendung. „Wir wollten den Aufwand in der ersten Phase möglichst gering halten", erklärt Pavel Rada, von der Informationstechnologie Telekom Austria. „Durch die Web-Lösung haben wir keine Probleme mit dem Roll-Out neuer Versionen." Die zur Zentrale notwendige Verbindung wird mittels Bluetooth-Handy über GPRS realisiert. A1 Data Guard gewährt dabei auf CLI (Calling Line Identification) basierend nur jenen Handys Zugang, die für Inanspruchnahme des Dienstes auch vorgesehen sind.

„Papier-Formulare werden völlig vermieden", erzählt Franz Vetter. „Alle Daten über den Auftrag werden vor Ort elektronisch erfasst. Das geht bis zur elektronischen Unterschrift des Kunden am Display des Ipaq." Die Service-Zentrale hat dabei immer im Blick, wo sich die Techniker gerade befinden und kann auf Verzögerungen etwa durch einen Verkehrsstau oder besonders langwierige Reparaturarbeiten rasch reagieren. Die Techniker haben auch Zugriff auf ihre E-Mails und können so zum Beispiel Kollegen um Rat fragen. Die Servicezentrale hingegen kann an alle 1300 Außendienstler wichtige Neuigkeiten verschicken.

SMS im Aufzug

Auch der Aufzug-Hersteller ThyssenKrupp benützt kein Papier mehr bei der Auftragsbearbeitung ihrer Servicetechniker. „Wir haben zwar im Vergleich zur Telekom ‚nur' 100.000 Aufträge im Jahr", erzählt Geschäftsführer Markus Wartinger. „Aufwendig genug ist die Verwaltung dennoch." Da die Servicetechniker in ganz Österreich unterwegs sind, konnten sie bisher nur alle 14 Tage die Auftragsformulare abliefern. Dann mussten sie erst nachbearbeitet und ins ERP-System eingegeben werden.

Die technische Lösung bei ThyssenKrupp unterscheidet sich von jener der Telekom Austria.

Aufzug-Hersteller ThyssenKrupp benützt kein Papier mehr bei der Auftragsbearbeitung ihrer Servicetechniker. Die Daten werden am iPAQ gespeichert. Als Übertragungsmedium dienen codierte SMS-Nachrichten.

Die Daten werden am iPAQ selbst gespeichert. Als Übertragungsmedium dienen codierte SMS-Nachrichten. „Das ist kostengünstiger als eine Online-Verbindung. Außerdem befinden sich die Techniker häufig in Gebieten mit schlechtem Empfang, da ist SMS am zuverlässigsten", erzählt Wartinger. Der Techniker hat unterwegs alle Kundendaten mit und erfasst alle Details über seine Wartungseinsätze. So werden benützte Ersatzteile gleich erfasst und abgerechnet. Neben dem Medium SMS kommt in den Thyssen-Niederlassungen noch Wireless LAN zum Einsatz. Hier werden die Pocket PCs synchronisiert und die Datenbankbestände mit dem zentralen Server abgestimmt. Um mit dem Speicher des iPAQ auszukommen, erhält der Techniker dabei je nach Niederlassung, in der er synchronisiert, nur den regional relevanten Auszug der Daten.

Mobiles Büro dank mobiler Information

Beim Mobilfunkbetreiber ONE wurde der Microsoft Mobile Information Server 2002 von mii implementiert. Ziel war es, eine Infrastruktur zu ermöglichen, die es den ONE-Mitarbeitern erlaubt, von überall auf wichtige Daten und Anwendungen im Firmennetzwerk zugreifen zu können. Gleichzeitig war es ONE ein Anliegen, mit diesem Projekt den wesentlichen Schritt vom „Mobile Enabled"-Unternehmen zum „Mobile Enabler" zu vollziehen - die „Mobile Office"-Idee war geboren.

„ONE hat zahlreiche Mitarbeiter, die im Außendienst tätig sind. In der Kooperation zwischen ONE und der mii ging es darum, die Faktoren Dynamik und die Unabhängigkeit von Ort und Zeit miteinander zu verbinden, um ein Projekt zu kreieren, das sowohl ONE als auch deren Kunden zugute kommen sollte", erklärt Mag. Bernhard Obernosterer, Business Consultant bei der mii. „Die Zielvorgabe lautete Infos auf den Pocket PC zu bringen, unabhängig davon, wo der Mitarbeiter gerade ist. Der Kernpunkt hierbei war die synchrone Übermittlung von Daten auf verschiedene Devices. Mit anderen Worten: Ein Realtime-Update von Mail-Informationen, Kalendereintragungen und Aufgaben (To Do List etc.) auf das Handy, den Pokket PC und den Laptop."

ONE war selbst sein erster Kunde, übernahm also quasi die Rolle eines „Versuchsobjektes" beim „Mobile Office"-Projekt. „Wir wollten unseren Kunden nur etwas anbieten, das wir selbst bereits getestet haben. Mittlerweile sind bei einer Firmengröße von rund 1500 Mitarbeitern rund zwanzig Prozent der ONE-Mitarbeiter ‚Mobile Office'-befähigt. So gut wie der gesamte Sales-Bereich und große Teile des Marketing- und Management-Bereichs nutzen bereits die Vorteile des Systems", berichtet der Senior Product Manager von ONE.

ORF Request Broker: Mobile Daten für rasende Reporter

Die Anwendungsentwicklung des ORF hat gemeinsam mit der Sportredaktion eine Datenbank erarbeitet, in der über 300.000 Datensätze aus einer bestehenden Skidatenbank gespeichert sind, die ursprünglich nicht verknüpft und nur schwer wartbar waren. Es konnte beispielsweise jeweils nur eine Person an der alten Datenbank Änderungen vornehmen. Singer weiter: „So war klar, dass wir eine Mehrplatzapplikation mit Web-Zugfriff, sowohl innerhalb des ORF als auch von Außen erstellen werden. Denn der Mitarbeiter kann sich sowohl im Haus als auch vor Ort bei einer Außenstelle z.B. einem Abfahrtslauf befinden. Die bestehenden Datenbanken wurden analysiert, ein Konzept erarbeitet und bereits fünf Wochen später, rechtzeitig zur Ski WM in St. Moritz war die Web-Applikation für den Pilotbetrieb fertig. Wir haben dazwischen die Applikation laufend getestet, da es sehr wichtig ist, die Anwender möglichst früh in das Projekt einzubinden."

Die mit Hilfe des .NET Framework entwickelte Web-Applikation ermöglicht den Mitarbeitern der Sportredaktion die Eingabe von Suchabfragen sowohl am normalen Browser des Notebooks wie auch von einem PDA. Um möglichst unabhängig von den Infrastrukturbedingungen zu sein, werden die Daten auf eine lokale Datenbank des PDA geladen, so dass diese auch offline verfügbar sind. Ein Updatesystem erleichtert das Aktualisieren der Daten, indem nicht die ganze Datenbank übertragen werden muss, sondern nur einzelne Bausteine ergänzt werden können. Insbesondere beim Einsatz über Kontinente hinweg, ist das System damit erheblich schneller und wirtschaftlicher bei den Übertragungszeiten. Das gesamte Suchergebnis erscheint in verknüpfter Form auf dem Notebook oder PDA des Mitarbeiters. „Verknüpft bedeutet, dass er ein kurzes Video vom Siegeslauf von Hermann Maier aus dem Vorjahr samt weiteren Bild- und Tondaten, die allesamt aus mehreren Archiven stammen können, bekommt. Damit kann er sich sehr gut auf einen Beitrag vorbereiten und ihn viel schneller zusammenstellen. Das alles bedeutet einen enormen Produktivitätsvorteil, schon allein, wenn man bedenkt, wie viel Zeit ansonsten mit dem Durchforsten der verschiedensten Datenbanken draufgegangen wäre." Außerdem können durch die Verknüpfung der Daten Auswertungen durchgeführt werden, die mit den bestehenden Systemen nicht möglich gewesen wären, etwa die Verfolgung der Karriere eines Sportlers von den ersten Schüler- und Jugendwettkämpfen an. Grafische Auswertungen machen das Leben noch leichter, so lassen sich Vergleiche zwischen maximal fünf verschiedenen Rennläufern über die gesamte Saison in einem Schaubild viel leichter ziehen als bei den einzelnen Ergebnissen der Teilnehmer.

mii: Synchronisieren in beide Richtungen

Mobiles Arbeiten stellt im Arbeitsablauf der mii etwas Alltägliches dar. Die Kommunikation innerhalb des Unternehmens basiert hauptsächlich auf E-Mail, die Arbeitsorganisation fast 100%ig auf Outlook. Diese Arbeitsweisen galt es auch für Mitarbeiter die großteils unterwegs sind zu etablieren.

Ursprünglich war die mobile Synchronisation mit dem PocketPC nicht möglich: E-Mails konnten zwar auf den PocketPC von unterwegs geladen werden, doch wurden Löschungen, Kalendereinträge und der Lesestatus nicht wieder mit der Exchangemailbox synchronisiert. Durch den Einsatz des Mobile Information Servers konnte das gelöst werden: Für den schnellen Statuscheck der E-Mails von unterwegs können die mii Consultants nun online mittels ihrer Handys die aktuelle Outlook Mailbox bearbeiten. Neben der Bearbeitung von Mails können auch Kalender- und Exchange Adressinformationen abgefragt werden. Da mobiles Arbeiten nicht mit der Abfrage von Outlook Informationen endet hat mii zur Abrundung ein Tool entwickelt mit welchem auf die Unterneh-

mensdatenbank (Adressen) via Handy zugegriffen werden kann.

Eine extreme Arbeitserleichterung stellt die Wireless Synchronization der PocketPC Daten dar. Mit den PocketPCs kann nun über die verschiedenen drahtlosen Übertragungsmöglichkeiten (GPRS, HSCSD, WLAN) schnell und einfach eine Synchronisation ähnlich der am PC durchgeführt werden. Damit wird die Bearbeitung der synchronisierten Kalendereinträge und E-Mails wieder mit der zentralen Exchange Mailbox abgeglichen.

Pocket-PC als mobiler Vertriebsassistent

Nach dem Wechsel zum neuen Eigentümer, der österreichischen Young Footware Holding, musste sich die deutsche Jela Schuh KG nach einer neuen Lösung für die Auftragserfassung im Außendienst umsehen. Die frühere Notebook-Lösung stand nicht mehr zur Verfügung. Jela entschloss sich zu einer Lösung auf Basis von PDAs. Der neue „mobile Vertriebsassistent" ist eine Entwicklung von net W+P und Attachmate. Jela nutzt ein ERP-System von net W+P, eine Branchenlösung für die Schuhindustrie. Es läuft bei einem externen Dienstleister in Österreich auf einem AS/400-Host.

Da die Laptop-Lösung nicht mehr zu Verfügung stand, kam man auf die Idee, Pocket PCs als Plattform für eine Lösung zu verwenden. Der „mobile Vertriebsassistent" beinhaltet eine Reihe von nützlichen Funktionen wie die Unterstützung eines Barcode-Scanners, der über einen Adapter mit dem PDA verbunden wird. Er erleichtert die fehlerlose und schnelle Eingabe von Artikelnummern. Aufträge können als Sortiment- oder Einzelbestellungen eingegeben werden. Bilddaten in Farbe wie in einem Katalog stehen für alle Produkte zur Verfügung. Integriert sind außerdem Statistikdaten und Vergleichsdaten zu früheren Aufträgen und Saison-Bestellungen. Die Auftragsbestätigung wird über die Infrarot-Schnittstelle direkt beim Kunden gedruckt. Die Synchronisation der Daten kann über eine LAN-Verbindung, eine Modemverbindung im Festnetz oder eine Mobilfunkverbindung erfolgen. In der Zentrale dient ein SQL Server 2000 als Pufferstation zwischen Zentralrechner und mobilen Benutzern. Er verwahrt eine Masterkopie der Daten des Warenwirtschaftssystems, die für den Vertrieb relevant sind: Artikel-, Kunden-, Umsatz- und Auftragsdaten und gleicht sie regelmäßig mit dem Hostsystem ab. Die mobilen Außendienstmitarbeiter kommunizieren nur mit dem SQL-Server und replizieren ihre Daten nach Bedarf, meist am Abend.

Volkshilfe WAPt

Nicht immer bedeutet eine mobile Lösung den Einsatz von Pocket PCs. So hat die Software AG eine einfache aber funktionale Lösung mittels WAP für die Niederösterreichische Volkshilfe mit deren 1000 Mitarbeitern in 140 Pflegeteams geschaffen. „Die Volkshilfe hatte einen sehr hohen administrativen Aufwand bei der Leistungserfassung vor Ort und in der anschließenden zentralen Abrechnung", erzählt Erich Zandl, Leiter Mobile Business Solutions der Software AG. „Der Papierkram war gewaltig, Patienten mussten bis zu zehn Zettel unterschreiben, der Aufwand für die Betreuer war groß und die Zentrale mit schlampig ausgefüllten Einsatzberichten konfrontiert." Dem sollte „MobileFact" entgegenwirken, ein Programm zur Leistungserfassung über mobile Endgeräte, vor allem aus Kostengründen zunächst WAP-Telefone.

Die Daten werden automatisch in die Lohn- und Kundenverrechnung übernommen. Gleichzeitig dienen Informationen, wo Mitarbeiter gerade einen Einsatz beginnen, auch als Grundlage für die weitere Einsatzplanung. Nebeneffekt der WAP-Telefone: Über ein VPN können die Betreuer auch kostenlos miteinander telefonieren. Dennoch wird für den weiteren Ausbau aufgrund der Bildschirmdimensionen an PDAs gedacht. „Das System hat sich in nur neun Monaten amortisiert", ist Zandl stolz. Die Kostenreduktion pro Auftrag beträgt immerhin 37,5 Prozent.

Facility Management am Handy

Der Wiener Facility Management-Spezialist Simacek rüstet seine mobile Putz- und Wartungstruppe ebenfalls mit dem System auf Basis des Tamino Servers der Software AG aus. Beginn und Ende ihrer Arbeitszeit, Kunden, Projekte und Tätigkeiten können die Mitarbeiter auf ihrem mobilen Endgerät über WAP erfassen und die Daten auf einen gesicherten Server bei T-Mobile übertragen. Der Unternehmenszentrale selbst ermöglicht die Lösung darüber hinaus eine elektronische Buchung von Arbeitsaufträgen und damit auch eine raschere und kostengünstigere Erfassung und Abrechnung der Leistungen.

Besonders attraktiv wird die Lösung auch, weil die aufwendige Technik direkt von T-Mobile zur Verfügung gestellt wird und daher den Usern keine Kosten anfallen. Und weil das System der Software AG auf ASP-Basis bereitgestellt wird, sind die laufenden Kosten für die Unternehmen von Anfang an transparent und skalierbar. Auf die Eingabemasken von max.zeiterfassung kann der Außendienst-Mitarbeiter über sein Handy zugreifen und nach erfolgreichem Login in die vorgegebenen Eingabefelder seine Zeit- und Leistungsdaten eintragen. Im Anschluss an die Eingabe wird das Datenmaterial an einen gesicherten Server von T-Mobile, den XML-Server TAMINO der Software AG, übertragen und auf diesem gespeichert. Über seinen Administrator hat das Unternehmen jederzeit die Möglichkeit, einen Download der Zeit- und Leistungseinträge auf den unternehmenseigenen Server durchzuführen.

Wien: m-parking startet im Oktober

User einer groß angelegten mobilen Anwendung werden bald alle Autofahrer in Wien. Der lästige Parkschein wird durch eine SMS an eine Servicerufnummer abgelöst. Öffnungszeiten von Trafiken sind dann egal. „Die positiven Erfahrungen der m-parking Pilotphase haben uns in unserer Absicht bestätigt, das elektronische Parken in Wien künftig im Regelbetrieb zu ermöglichen", erklärte Wiens Finanz- und Wirtschaftsstadtrat Dr. Sepp Rieder.
„Damit startet nicht nur eines der größten E-Government-Projekte Österreichs, sondern wird auch ein neuer Maßstab in puncto Bürger- und Kundennähe gesetzt." Jetzt, so Rieder, werde mit der Beschaffung der passenden Hardware (rund 200 Kontrollterminals, Drucker etc.) begonnen, im Oktober werde mit dem Regelbetrieb gestartet.

Im Dezember 2002 wurden aus rund 5000 Anmeldungen 1000 Teilnehmer für den Pilotbetrieb m-parking ausgewählt, der von Jänner bis März 2003 lief. Von diesen haben 84 Prozent oder 872 Personen m-parking regelmäßig genutzt. Gebucht wurden dabei mehr als vier Millionen Parkminuten, das sind mehr als 70.000 Stunden. Das entspricht fast 50.000 Parkscheinen. ❑

Der neue Falke ist gelandet

Barcotec präsentiert das neue, tragbare Datenerfassungsterminal Falcon 4410/4420 dem österreichischen Markt.

Ob im Einzelhandel, in der Logistik, im Transport oder im Produktionsbereich, die automatische Echtzeitdatenerfassung stellt heute jene Anforderung an Unternehmen dar, um eine größere Wirtschaftlichkeit, Produktivität sowie Kosteneffizienz zu erreichen.

Eine Lösung hierfür bietet die Baureihe Falcon 4410/4420 von PSC. Offene Standards, leistungsfähige Anwendungen und einfache Handhabung stellen sicher, dass sich die tragbaren Terminals in die Prozessketten einreihen.

Die neue Falcon-Generation beinhaltet neue Technologien weltweiter Marktführer auf dem Gebiet der mobilen und kabellosen Erfassung wie Microsoft, Intel, Cisco und andere. Ein Intel Xscale PXA250 Prozessor und Windows CE.net stellen den zuverlässigen Betrieb neuester mobiler Anwendungen sicher.

Die eingebauten Scanner-Engines sind als Standard, Long-Range und Advanced-Long-Range erhältlich und können damit einen Barcode-Leseabstand von bis zu 10m (mit reflektierenden Labels) abdecken. Ein 90 dB-Peeper gibt dem Anwender selbst bei lauten Umgebungsgeräuschen eine akustische Bestätigung über den erfolgreichen Erfassungsvorgang. Die Falcons bieten ein ergonomisches Design sowie ein geringes Gewicht, und dies trotz eingebauter Wireless-LAN-Karte nach IEEE 802.11b.

Mit IP54 Schutzklassen-Rating und garantierter Bruchfestigkeit bei mehrfachen Fällen auf Beton passt der FALCON 4410 in typische Einzelhandels- und Logistikanwendungen, um einen reibungslosen, fortlaufenden Betrieb zu gewährleisten. Die Betriebstemperatur liegt bei -20 Grad C bis 50 Grad C.

Datenerfassung im Einzelhandel mit dem Falcon 4410

Barcotec vertreibt die Falcon-Produkte am österreichischen Markt und führt auch entsprechenden Service und Wartung durch.
http://www.barcotec.at

„Erfolgreicher Außendienst - mobiler Verkauf & Service“

Wissenschafter meinen heute, dass das Internet, wie wir es heute kennen, nur einen Prototyp darstellen wird. Die Zukunft der „vernetzten Welt“ wird in der „wireless world“ liegen, alle Wirtschaftszweige werden sich in ihr zum „mobile Commerce“ umwandeln.

Ist das alles nur Vision? Schon heute erwarten sich die Kunden, dass sich der Außendienst, also Verkauf & Service, schneller, flexibler und mit Added-Value um sie bemüht.

Durch Analyse der Geschäftsprozesse zwischen Verkäufer und Käufer und mit Unterstützung passender mobiler Systeme können diese Anforderungen - zumindest technisch - erfüllt werden.

Manager verbringen im Schnitt nur mehr 40% ihrer Zeit am Schreibtisch. Und 40% der Mitarbeiter sind bereits teilweise oder sogar überwiegend „mobil im Einsatz“. Dazu kommt, dass 27% der eingehenden E-Mails eine unmittelbare Reaktion verlangen.

Diese Fakten schreien ja geradezu nach einer Optimierung der Geschäftsprozesse durch den Einsatz mobiler Technologien. Durch „mobile Business“ wird die Waren- und Wertschöpfungskette auf eine neue Grundlage gestellt. Zulieferer und Produzenten arbeiten über mobile Systeme vernetzt zusammen und können dadurch schnell und effektiv Bestellungen und Transaktionen abwickeln. Aus Wertschöpfungsketten werden somit Informationsketten, welche jederzeit an beliebigen Orten und in hoher Qualität verfügbar sind.

Kundenwünsche und das Angebot von Produkten und Dienstleitungen können perfekt aufeinander abgestimmt und danach rasch und präzise abgewickelt werden.

Business Circle veranstaltet am 22. und 23. September 2003 in Wien die Fachkonferenz **„Erfolgreicher Außendienst - mobiler Verkauf & Service“.** Nationale und internationale Experten aus Forschung, Beratung, Gewerbe und Industrie werden anhand von Fallbeispielen aus den unterschiedlichsten Branchen die Möglichkeiten zur Optimierung des Außendienstes und die Wettbewerbsvorteile durch den Einsatz von mobile Business im Verkauf & Service aufzeigen, sowie konkrete Schritte zur erfolgreichen Einführung in Unternehmen präsentieren.

ONE und SAP sind Lead-Partner dieser hochkarätigen Fachkonferenz.

Informationen und Anmeldung:

www.businesscircle.at
Veranstaltung: Erfolgreicher Außendienst - mobiler Verkauf & Service
Wann: 22. und 23. September 2003
Wo: Vienna Twin Conference Center, Wien
Veranstalter: Business Circle
Kontakt: Dr. Andreas Gotwald
Tel. 01 / 522 58 20
gotwald@businesscircle.at

EINFACH, SICHER, ÜBERALL: ONE MOBILE OFFICE

Jetzt haben Sie immer und überall Ihr Büro dabei

Erfolg kommt nicht von allein. Man braucht dafür ein schlagkräftiges Team, das jederzeit kommunizieren kann und in dem jeder zeitgleich die topaktuellen Infos erhält. Mit **ONE MOBILE OFFICE** ist das jetzt Realität selbst dann, wenn Sie nicht im Büro sind.

Mit **ONE MOBILE OFFICE** sind Sie per Knopfdruck jederzeit direkt über Ihr Firmennetzwerk mit allen Ihren Kollegen verbunden. Und zwar via Laptop, Handheld Computer (Personal Digital Assitant / PDA), Smartphone (ein Gerät, das die Vorteile eines Handys mit denen eines PDA verbindet) und natürlich mit dem Handy. Auch auf Außenterminen haben Sie nun Zugriff auf alle Daten, Termine und Adressen im Büro.

Das Beste aber: Dank der Synchronisation aller Daten können alle zeitgleich z.B. Terminänderungen erhalten. Dieser sensationelle Vorteil bringt Sie noch schneller zum Erfolg.

Was bringt Ihnen ONE MOBILE OFFICE?

So können Sie, abhängig von den Ihnen zur Verfügung stehenden Endgeräten:

- E-Mails lesen und verschicken
- Ihren Kalender managen
- Kontakte bearbeiten
- To-Do-Listen abfragen oder ergänzen
- aufs Intranet zugreifen
- Sie haben Zugriff auf Applikationen wie SAP
- alle Daten können immer automatisch aktualisiert werden
- Sie können über WEB und WAP Ihre Outlook-Daten abrufen und bearbeiten.

ONE MOBILE OFFICE bietet keine Standardlösung. **ONE MOBILE OFFICE** ist Ihre maßgeschneiderte Kommunikationslösung, die so einzigartig ist wie Ihr Unternehmen und Ihre Ziele. Unsere Spezialisten erarbeiten gemeinsam mit Ihnen und kompetenten Partnern eine individuelle Lösung, die Ihre vorhandene IT-Infrastruktur integriert

Nicht nur die Kommunikationslösung **ONE MOBILE OFFICE | EASY** ist einfach, schnell und sicher. Auch die Anmeldung ist einfach, schnell und sicher. Auf www.one.at im ONE Cockpit können Sie sich in wenigen Schritten anmelden.

Mehr Informationen finden Sie auf www.one.at/office , in allen ONE Worlds und beim ONE Business Service unter 0800 699 999 oder business@one.at

Mobile Business: Das Büro ist überall

Aktuelle Entwicklungen zeigen den Vormarsch von mobilen Anwendungen. Daten, die ursprünglich nur am Arbeitsplatz verfügbar waren, werden mittels PDA und Laptop nun überall abrufbar.

Die Arbeitswelt verändert sich - Geschäftsprozesse überschreiten die Grenzen der Unternehmen.

Mit Hilfe mobiler Technologien sind heutzutage Mitarbeiter nicht mehr an feste Arbeitsorte und Geräte gebunden. Bisherige Hürden für den Durchbruch mobiler Anwendungen im Business waren mangelhafte Übertragungskanäle und leistungsschwache Endgeräte. Diese Hindernisse sind mittlerweile beseitigt. Für die Mitarbeiter bedeutet die Entwicklung des Mobile Business eine wesentliche Erleichterung. Denn durch den mobilen Abruf von im Unternehmen gespeicherten Daten entfallen all jene Tätigkeiten, die aufgrund fehlender oder veralteter Informationen entstanden sind. Besonders Außendienstmitarbeiter im Verkauf oder Servicetechniker profitieren von diesen neuen Technologien.

Intelligente Software verbindet Zentrale und Verkäufer - bessere Kundendaten durch die mobile Vertriebslösung von SAP

Mobile Applikationen für den Außendienst schaffen eine Gewinnsituation für alle Beteiligten: Der Mitarbeiter hat alle notwendigen Kundendaten am Laptop und kann somit Aufträge sofort erfassen und in die Zentrale zur Weiterbearbeitung übermitteln.

Während des Kundenbesuches kann der Mitarbeiter auch online überprüfen, ob die Ware verfügbar ist und bei Bedarf Alternativen anbieten. Durch die Integration mir dem Back Office System erhält der Kunde seine Lieferung rascher. Darüber hinaus entsteht für das Unternehmen intern wesentlich weniger Aufwand in der Auftragsbearbeitung.

Modernisierung des Service durch SAP Mobile Asset Management für mobile Geräte

Das Mobile Asset Management wurde speziell für den mobilen Serviceeinsatz entwickelt. Mit den SAP-Servicekomponenten für den Innendienst wird der geeignete Servicetechniker ermittelt und via Workflow dann rasch und umfassend von seinen geplanten Einsätzen verständigt. Wenn der Servicetechniker den Auftrag annimmt, erhält er automatisch alle Daten, die ihn beim Einsatz unterstützen (Störbeschreibung, Gerätehistorie, benötigte Ersatzteile etc.)

Nach seinem Einsatz werden alle Daten (Zeit, Ursachen, Material) im mobilen Endgerät erfasst und an die Zentrale rückgemeldet. Insgesamt ergibt das einen rascheren Einsatz, kürzere Schadensdauer bzw. Betriebsunterbrechung und schneller Verrechnung an den Kunden. ❑

Business mit Highspeed?

Kleine und mittlere Unternehmen können günstige Telefonie und Highspeed-Internet clever kombinieren: mit UTA ProfessionalGate zu einem fixen Paketpreis und komplett ohne Beschränkung des Transfervolumens!

UTA ProfessionalGate:

- ▶ **Telefonie und Internet im Business-Paket**
- ▶ **1.024 kbit/s unlimitiert mit xDSL**
- ▶ **Sparen durch Fixpreis: nur € 80,–/Monat***

Jetzt anmelden und Kosten sparen!

Infos unter: UTA BusinessLine **0 800-800 882** oder **www.uta.at**

*exkl. USt., zzgl. € 220,– Herstellentgelt + Telefonie-Verbindungsentgelte

UTA schmeckt einfach besser.

Telefonie. Internet. Solutions.

Secure Mobile Computing

Mobilität und Sicherheit müssen kein Widerspruch sein. Umfassende Lösungen von Bacher Systems stellen sicher, dass beim Diebstahl eines Notebooks oder bei unvorsichtigem Userverhalten ein Fiasko ausbleibt.

Gerhard Mategka

Gerhard Mategka, Security Spezialist bei Bacher Systems

Mobilität ist zur Gewohnheit geworden. Der Einsatz von Notebooks, PDAs und anderen tragbaren Computern ist schon lange nicht mehr Top-Executives vorbehalten. Viele Unternehmen statten eine ganze Reihe ihrer Mitarbeiter mit diesen nützlichen Werkzeugen aus. Die ständige Verfügbarkeit von Informationen ermöglicht vom Ort unabhängiges Arbeiten, rasche Reaktion und damit Wettbewerbsvorteile - der Nutzen ist offensichtlich und unbestritten. Die Gefahren, die mit diesen schönen neuen mobilen Möglichkeiten auftauchen, werden dagegen oft erst erkannt, wenn es zu spät ist: Ein Notebook mit sensiblen Daten wird gestohlen, schleppt Viren in das Netzwerk ein oder wird als Schwachstelle für eine Hackerattacke missbraucht. Unabgesicherte Risiken dieser Art, multipliziert mit einer größeren Anzahl von mobilen Geräten, bringen Unternehmen in eine ziemlich gefährliche Situation.

Sicherheit auch unterwegs

IT-Security Experten wählen deshalb auch in diesem Bereich einen durchgängigen Ansatz. Der bevorzugte Weg besteht darin, die mobilen Geräte und deren Verwendung zu erheben und auf dieser Basis eine Security Policy zu erarbeiten. Diese dient als Vorgabe für die Umsetzung eines durchgängigen Konzepts für *Secure Mobile Computing*. Im Rahmen der Implementierung werden die verschiedensten Maßnahmen kombiniert, von denen hier eine Auswahl der wichtigsten vorgestellt ist. Diese Maßnahmen geben auch einen Eindruck davon, in welch vielfältiger Weise mobile Geräte Sicherheitsrisiken mit sich bringen.

■ **Desktop Virenscanner:**
Die absolute Voraussetzung auf jedem mobilen Gerät. Die Software überprüft sämtliche Dateien am Client, ob sie Viren enthalten. Darüber hinaus werden alle Dateien, die auf die Festplatte kopiert werden, „on the fly" auf Viren überprüft. Im Idealfall bleibt damit - sofern das Signaturfile aktuell gehalten wird - der mobile Client frei von Viren, Trojanern oder Dialern.

■ **Festplattenverschlüsselung:**
Ebenfalls ein absolutes „Muss" für mobile Clients, auf denen Geschäftsdaten lokal gespeichert sind. Technisch gesehen werden dabei alle Dateien auf dem Notebook inklusive dem „Master Boot Record" verschlüsselt. Das Betriebssystem startet nur mehr, wenn der User ein Passwort eingibt. Selbst im schlimmsten Fall - dem Diebstahl des Geräts - kann ohne Passwort maximal die Hardware weiter genutzt werden.

■ **Secure Client:**
Diese Teillösung hat primär die Aufgabe, eine VPN-Verbindung (Virtual Private Network) zu einem Gateway aufzubauen. Praktisch bedeutet das: Wenn der Benutzer Unternehmensdaten abruft, wird er aufgefordert, sich zu authentisieren.

In Folge werden Daten ausschließlich verschlüsselt über das Internet übertragen und können von Dritten, wenn illegal „mitgehört", nicht interpretiert werden. Darüber hinaus enthält ein Secure Client eine „Personal Firewall" und ist somit selbst sicher im Internet unterwegs. Vor dem Öffnen der VPN Verbindung werden üblicherweise noch einige Checks durchgeführt, ob das Betriebsystem, der Virenschutz oder die Service Packs dem Firmenstandard entsprechen. Damit wird sichergestellt, dass mobile Clients nur dann auf das Unternehmensnetzwerk zugreifen, wenn sie mit der unternehmensweiten Security Policy konform gehen.

■ **Desktop Intrusion Detection:**
Darunter ist ein Intrusion Detection System zu verstehen, das nicht ein Netzwerk, sondern einen speziellen (mobilen) Client überwacht. Es kontrolliert den gesamten Datenverkehr vom und zum Client und erkennt an Hand bestimmter Muster unerwünschte Attacken. Passwortmissbrauch, Cross Site Scripting, Zugriff auf Trojaner und ähnliche Angriffe werden automatisch abgewehrt.

■ **Mobile Private Network (MPN):**
Diese Weiterentwicklung des VPN macht für besonders fordernde Anwendungsgebiete einen Sinn. Mit dem Einsatz eines MPN Clients wird sichergestellt, dass beim Wechsel von einem Netzwerkmedium in ein anderes (z.B. von Ethernet auf WLAN oder GPRS oder Modem) die VPN Verbindung nicht abbricht. Diese Lösung bringt nicht nur hohen Arbeitskomfort im Feld, sondern schützt auch die Daten bei der Übertragung durch das „Verdrehen" des Defaultgateways - der Client ist im Internet nicht mehr sichtbar.

Wie diese fünf hier exemplarisch angeführten Maßnahmen zeigen, bedarf die effiziente Absicherung einer mobilen „Computer-Flotte" durchgängiger Konzeption, Planung und Abstimmung. ❑

Secure Mobile Computing von Bacher Systems

Im Rahmen ihrer Lösungen für *Secure Mobile Computing* (SMC) gehen die Security-Experten von Bacher Systems nach folgenden Prämissen vor:

- **Unternehmensweite Basis schaffen:** SMC Lösungen müssen auf Basis einer einheitlichen Policy erarbeitet werden.
- **Realistisch planen:** SMC Lösungen müssen die Anwendungsgebiete der mobilen Geräte bereits in die Konzeption einbeziehen.
- **Integration vorsehen:** SMC Lösungen müssen mit der bestehenden IT-Security Lösung Hand in Hand arbeiten.
- **Alle Risiken eliminieren:** SMC Lösungen müssen sowohl den mobilen Client selbst, als auch die Verbindung zum Unternehmensnetzwerk effizient schützen
- **Wirtschaftlichkeit sicherstellen:** SMC Lösungen müssen (auf Grund der meist großen Anzahl von mobilen Clients) hinsichtlich Leistung und Kosten optimiert sein.
- **Aktualität garantieren:** SMC Lösungen müssen so aufgebaut sein, dass die laufende Aktualisierung einfach und problemlos möglich ist.
- **User entlasten:** SMC Lösungen müssen für den Benutzer weitgehend unsichtbar bleiben und dürfen ihn keinesfalls in seiner Arbeit behindern.

Die Experten von Bacher Systems beraten Sie gerne in allen Fragen zu *Secure Mobile Computing*.
http://www.bacher.at

NEUHEIT: Mobile Straßen-Navi-Geräte für mehrere Fahrzeuge

Endlich gibt's auch Navi-Geräte, die man ganz einfach von Fahrzeug zu Fahrzeug mitnehmen kann - ohne irgendwelche Installationen.

Bedienen Sie Streetpilot virtuell im Internet und lassen Sie sich alle Funktionen vorführen
Unter: www.garmin.at

GARMIN - weltweit führender GPS Hersteller - bietet 2 Geräte an: Streetpilot III den ersten mobilen GPS Strassen-Navigator mit Sprachführung und Farbdisplay und NAVTALK das erste Handy mit integrierter GPS Straßen-Navigation.

STREETPILOT III

Der erste große Vorteil liegt darin, dass Streetpilot III einfach aufs Armaturenbrett gestellt wird und die Fahrt losgehen kann. **Damit entfallen Einbaukosten** und die Investition ist beim Fahrzeugverkauf nicht verloren.

Der zweite Vorteil: Die integrierte Basiskarte ermöglicht erstmals

- **Navigation auch dort, wo herkömmliche Geräte versagen**, da diese nur auf Detailkarten navigieren können. Streetpilot III rechnet Routen entlang der Haupt-Verkehrswege auch dorthin, wo derzeit keine Detailkarten existieren wie Slowenien, Kroatien, Tschechien, Ungarn, Griechenland und alle anderen
- **Länder des ehemaligen Ostblocks,** des Nahen Ostens und ganz Afrikas (!)

Gibt es Detailkarten samt Städteplänen des gewünschten Landes, werden diese von der CD auf Speicherchips gespielt und ins Gerät gesteckt.

Zum Dritten lassen sich im Streetpilot bis zu **500 (Kunden-)** Adressen als Wegpunkte fix speichern. Der Fahrer braucht also nur den Kunden als Wegpunkt aufzurufen und Streetpilot führt ihn auf kürzestem Wege dorthin; **Auch Fahrer ohne Ortskenntnisse finden so raschest ihr Ziel !**

STREETPILOT III wird jetzt um € 1660.- im DeLuxe-Set startfertig geliefert mit: Allen Länder-Detailkarten Europas, 128 MB Speicherchip, 2 Autohalterungen, 12+24 Volt Zigaretten-Adapter u.v.a.m.

NAVTALK - Das erste GSM Handy mit GPS Straßen-Navigation

ist ein vollwertiges 2-Band Handy und bietet darüber hinaus die Routing-Funktionen von Streetpilot samt Sprachausgabe . Die Besonderheit: Sie können **Positionen und Adressen per SMS an Partner-Navtalks schicken** und diese können die Route an diese Zieladressen berechnen und den Nutzer auf schnellstem Weg ans Ziel führen. Mit der Freisprecheinrichtung (Extra) wird Navtalk zum vollwertigen Fahrzeug-Navigator. Ab € 1190.-

Mehr Details u. Händlernachweis:
www.garmin.at Tel: 03133-3181-42

Voice over IP wird mobil

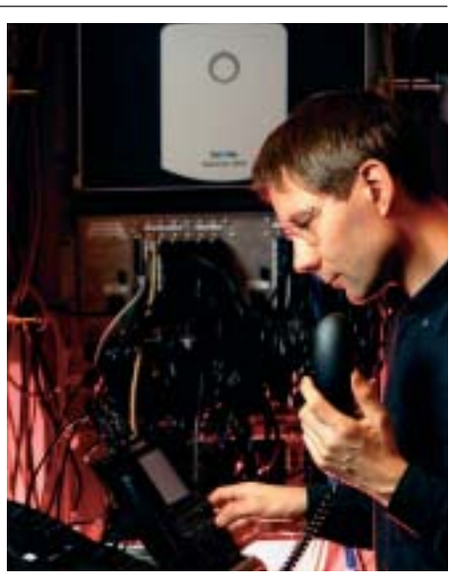
Die Entwickler von DeTeWe, einem deutschen Hersteller von Telefonanlagen, können auch herkömmliche DECT-Schnurlos-Telefone an eine Voice-over-IP-Anlage anschließen.

Die neue Technologie namens DECT over IP soll ab Sommer auch in Österreich verfügbar sein. Die Berliner Telefon-Spezialisten benutzten den gängigen Schnurlos-Standard DECT und entwickelten eine DECT-Basisstation, die Voice over IP „spricht". Damit lassen sich die verbreiteten DECT-Mobiltelefone mit Voice over IP in eine Telefonanlage einbinden.

„DECT over IP verbindet das Beste beider Welten", erklärte Georg Conrad-Billroth, Geschäftsführer von DeTeWe Austria. „DECT ist eine ausgereifte und beliebte Technologie, auf die immer mehr Unternehmen nicht verzichten wollen. Man kann ja ein ganzes Werksgelände per Funk vernetzen. Voice over IP wiederum ermöglicht Kostenvorteile und folgt dem Zug der Zeit, dass Telefon und Computer zusammenwachsen. Nur unterstützte Voice over IP die Mobiltelefone bisher nur sehr unbefriedigend, und das war ein Problem. Jetzt kombinieren wir Voice over IP mit DECT, das könnte einen Durchbruch bewirken."

DeTeWe gehört in Deutschland zu den Top 5 der Telefonanlagen-Branche und ist seit einem Jahr mit einer Niederlassung in Österreich präsent.

http://www.detewe.de



Blick ins Forschungs- und Entwicklungzentrum von DeTeWe in Berlin.

Trends bei Etikettendruckern: Drahtlos und via Internet

Um einen reibungslosen und produktiven Betriebsablauf zu gewährleisten, ist es notwendig, die richtigen Etiketten zur richtigen Zeit und am richtigen Ort herzustellen. Die neuen Technologien von Zebra, Intermec, Datamax und Printronix unterstützen Unternehmen dabei.

Unternehmen können jetzt Zeit und Ressourcen sparen, Ausfälle und Logistikfehler minimieren. Durch den Einsatz von drahtlosen Drucktechnologien haben Drucker unabhängigen Zugriff auf Datenbanken und drucken via „Open Database Connectivity" (ODBC). Dadurch können Hardware-Investitionen und Instandhaltungskosten reduziert werden, keine zusätzlichen PCs oder Terminals werden benötigt.

Zebra Wireless LAN-Option

Für den anspruchvollen Druck von Barcode-Etiketten bietet B&M jetzt von Zebra eine professionelle Wireless-Lösung an. Dadurch ist kein mühsames Verkabeln mehr notwendig, der rasche und bequeme Standortwechsel von Hochleistungs-Etikettendruckern ist mit der Wireless LAN-Option jetzt einfach möglich.

Der „ZebraNet Wireless Card Socket" erlaubt die Verwendung von PCMCIA-Karten nach IEEE 802.11b von sechs verschiedenen Herstellern, darunter jener von Lucent, Symbol und Cisco. Diese integrierte Funkoption wird von Zebra für seine Industriedrucker-Serie Xi und den RFID Printer/Encoder R-140 angeboten.

Im ZebraNet Wireless Card Socket ist auch die Stromversorgung für die PCMCIA-Funkkarte integriert sowie eine Software für die Konfiguration und das Management der Drucker. Mit der „Java Utility" in der Wireless-Option kann der Drucker über einen Standard Web-

Intermec F4

Browser konfiguriert werden. Anwendung finden die mit Funk-LAN-Verbindung ausgestatteten Drucker vor allem in der Produktion und Lager - überall dort, wo der Drucker zum Job gebracht werden muss.

Das Verlegen des Druckers kann im Betrieb erfolgen, d.h. der Drucker braucht nicht vom Netzwerk getrennt und dann neu konfiguriert werden.

Internet Printing

Mit EasyLAN von Intermec können Intermec-Etikettendrucker direkt am Arbeitsplatz aufgestellt werden, ohne PC-Host - wobei die volle Funktionalität erhalten bleibt. Die mit EasyLAN 100i ausgerüsteten Drucker haben Zugriff auf das Unternehmensnetzwerk und können via

Zebra 220Xi III

Frontpanel Daten vom Host abrufen. EasyLAN 100i basiert auf dem TCP/IP-Protokoll. Via Standard-Webbrowser kann der Betriebszustand des Druckers abgerufen bzw. der Drucker konfiguriert und der Druckjob geändert werden. EasyLAN 100i bietet:

- Drucken ohne PC
- Druckmanagement über das Internet ausführbar
- automatische Fehler-Vorwarnung am Handy etc.
- fehlertolerantes Hochgeschwindigkeits-Multi-Channel-Interface
- verschiedene Kanäle für Daten, Alarm, Konfiguration, SNMP und HTML
- offen für verschiedene Netzwerk-Betriebssysteme
- Unterstützung von Windows NT, Novell NetWare, IBM und Banyan Vines
- basiert auf TCP/IP
- Konfigurationssoftware für multiplen Netzwerkumgebung

http://www.bm-autoid.com

Mobiler Spannungswandler

Batterieunabhängiges Arbeiten im Auto und Flugzeug ermöglicht der Spannungswandler von APC.

Dieses Gerät ermöglicht professionellen Anwendern sowohl im Auto als auch im Flugzeug unbegrenztes Arbeiten mit dem Laptop, ohne durch die Kapazität der Batterien limitiert zu sein.

Der Travel Power Spannungswandler transformiert die 12V (Volt) Gleichspannung der Batterie in eine 230V Wechselspannung bei einer nutzbaren Leistung von 75 Watt. Das Gerät ist sowohl im Auto als auch im Flugzeug einsetzbar. Der Zigarettenanzünder im Auto liefert die Batteriespannung, die, auf 230V transformiert, problemlos ein Notebook betreiben kann. Zum Lieferumfang gehört ein spezieller Stecker zur Verwendung im Flugzeug, um auch dort über die entsprechende Ausgangsspannung zu verfügen. Unabhängig, ob das Notebooknetzteil einen zwei- oder dreipoligen Eingang hat, das richtige Kabel wird mitgeliefert. Somit ist der Spannungswandler zu allen Notebooks kompatibel. Eine Bicolor LED (Light Emitting Diode) zeigt den Ladungszustand der Autobatterie an. Sollte die Spannung unter 10,8 Volt sinken, wird dies durch Farbwechsel der Anzeige signalisiert und die Stromversorgung unterbrochen. So werden Schäden an der Batterie und an

Notebook an den Zigarettenanzünder: Travel Power von APC

angeschlossenen Geräten vermieden. Neben den standardmäßigen Zulassungen wie CSA, FCC oder CE kann der APC Spannungswandler auch eine RCTA Abnahme vorweisen. Das Gerät kostet Listenpreis inkl.MwSt. 107 Euro.

http://www.apc.com/de

Am 18. Juni lud die ISPA gemeinsam mit der OCG unter dem Titel „Zur Kassa bitte? - Bezahlen im Internet" zu einer hochkarätig besetzten Diskussionsrunde. Den Einführungsvortrag hielt Wolfgang Prentner, Leiter des „Arbeitskreises E/M-Payment der OCG". Kurt Einzinger stellte das Modell eines unabhängigen Clearinghouses vor.

Mag. Marion Breitschopf

Elektronisch bezahlen - eine heiße Diskussion

Ziel der Veranstaltung war es, verschiedene Stakeholder aus dem Bereich „E-Payment" an einen Tisch zu holen und den status quo zu evaluieren.

Laut der Umfrage des Handelsverbandes „Elektronischer Zahlungsverkehr 5/2002" liegen Bezahlung mit Erlagschein und Bezahlung per Nachnahme unangefochten an der Spitze der in Österreich zurzeit angebotenen Zahlungsformen im Internet. Erst an dritter Stelle der angebotenen Bezahlmethoden steht die Kreditkarte.

Als Hindernisgründe für die Verwendung von anderen Zahlungsmethoden nennen die Anbieter zu hohe Kosten, zu hohen technischen Aufwand und mangelnde Akzeptanz bei den Endkunden. Neben Sicherheitsaspekten und betriebswirtschaftlichen Überlegungen - wie vertretbare Disagiosätze und günstige Systemkosten - spielt der Endkunde auch bei den Überlegungen, welche Zahlungssysteme in nächster Zukunft angeboten werden, die tragende Rolle.

Diskutiert haben:

Kurt Einzinger, ISPA
Hermann Futter, Compass Verlag
Jürgen Gangoly, Internet-Ombudsmann
Robert Macho, Bank Austria Creditanstalt
Wolfgang Prentner, ZT PRENTNER IT
Jochen Punzet, paybox
Tom Wolf , WiNAG.com

Moderation: Marion Breitschopf

Was will der Endkunde?

Jürgen Gangoly, Internet-Ombudsmann, bringt die Bedürfnisse der potenziellen Käufer auf den Punkt: „Die Konsumenten wünschen sich benutzerfreundliche, sichere und billige Online-Zahlungsformen.

Dazu ist es notwendig, dass sich Systemhersteller, Provider, Banken und Telekommunikationsunternehmen auf gemeinsame Standards einigen und diese rasch implementieren. Solange jeder größere Anbieter sein eigenes Süppchen kocht, werden die Konsumenten auf bewährte - für die Anbieter jedoch teure - Zahlungsmethoden wie Nachnahme und Überweisung zurückgreifen."

Die genannten Zahlungsmethoden haben einen großen Nachteil: Micropayments, also Zahlungen unter 3 Euro sind aufgrund der hohen Abwicklungskosten für den Anbieter unrentabel.

Dies stellt die Online Content Industrie vor ein großes Problem: die Bereitschaft der Endkunden für Inhalte im Netz zu bezahlen, nimmt zwar kontinuierlich zu. Laut einer Studie von Fittkau & Maaß sind nur mehr 27% der Internet-Gesamtnutzerschaft nicht bereit für Online Content zu bezahlen. Die Anbieter müssen jedoch auf Abo- oder Prepaidlösungen zurückgreifen, da kleine Summen nicht verrechenbar sind.

Diese Lösungen sind nicht gerade endkundenfreundlich - der Kunde muss sich auf einen längeren Zeitraum binden oder vorher eine Prepaid Card kaufen - und machen den Impulskauf unmöglich.

Divergierende Meinungen zwischen Content und Banken Vertretern

Insbesondere zwischen den Banken und den Content-Providern gibt es verschiedene Interessenslagen: Während die Content-Industrie auf neue Einnahmequellen durch ein billiges System für Micropayments hofft, sehen die Banken die derzeitigen Paymentangebote als ausreichend.

Das Clearinghouse als Problemlöser?

Das von Kurt Einzinger vorgestellte Modell eines Clearinghouses basiert auf der Überlegung, dass eine „Third Party" ohne eigene Geschäftsinteressen und unter Einbindung aller Stakeholder geschaffen wird, die das Clearing übernimmt.

Diese Stelle wäre das Bindeglied zwischen Billing Partnern, die von den Endkunden frei wählbar wären und den Content-Providern, die somit nur mehr einen Vertragspartner hätten.

Im Prinzip stehen alle Stakeholder einer unabhängigen Clearingstelle kritisch aber positiv gegenüber. Als besonderes Problem wurde die Schnittstelle zu international verbreiteten Systemen erkannt.

Für Fragen zu den Aktivitäten der ISPA zum Thema E-Payment wenden Sie sich bitte an die ISPA-Serviceadresse office@ispa.at.

Mag. Marion Breitschopf ist Projektleiterin E-Payment ISPA

Österreichs eGovernment-Experten trafen sich Anfang Juni in Graz. In zahlreichen Vorträgen und Präsentationen wurden die Entwicklungen auf Bundes-, Landes- und Gemeindeebene dargestellt. Nicht vergessen wurde aber auch der Blick in die Zukunft. Mit der Umsetzung eines Masterplans verfolgt Österreich ehrgeizige Ziele und möchte innerhalb dieser Legislaturperiode zu den Top 5 in Europa gehören.

Christian Henner-Fehr

v.l.n.r.: Präs. Bgm. Helmut Mödlhammer, Staatssek. Mag. Helmut Kuckacka, Fr. LR Mag. Kristina Edlinger-Ploder, Stadtrat Detlev Eisel-Eisellsberg, DI Franz Grandits, Univ.Prof. Dr. Reihard Posch

eGovernment Konferenz 2003

Als Österreich 1998 mit help.gv.at online ging, gehörte das Land zu den Vorreitern in Sachen eGovernment. Nachdem die anderen europäischen Länder in den letzten Jahren enorm aufgeholt haben, müssen nun neue Anstrengungen unternommen werden, um wieder eine europäische Spitzenposition einnehmen zu können.

Um hier nicht nur Insellösungen entstehen zu lassen, versucht man in Österreich schon seit einiger Zeit, sämtliche Aktivitäten zu koordinieren. Das im Bundeskanzleramt angesiedelte Chief Information Office (www.cio.gv.at) hat dabei als IKT-Stabsstelle eine führende Rolle inne. Wie weit die Zusammenarbeit bereits gediehen ist, wurde auf der eGovernment Konferenz deutlich, die am 5. Juni in Graz stattfand.

Zahlreiche „Best Practise"-Beispiele machten deutlich, in welchem Umfang eGovernment bereits Einzug in die österreichische Verwaltung gehalten hat. Dabei wies die steirische Landesrätin Kristina Edlinger-Ploder in ihrem Eröffnungsstatement darauf hin, dass eGovernment Erleichterungen für alle bringen solle, aber nur dann funktioniere, wenn die Akzeptanz der Bürger vorhanden sei. Dieses Prinzip der Bürgernähe stand auch an erster Stelle in der Rede von Staatssekretär Helmut Kukacka, der in Vertretung des Bundeskanzlers in die steirische Landeshauptstadt gekommen war und dort die eGovernment Strategie des Bundes vorstellte. Noch einen Schritt weiter gehend wies er auf die Gefahr der Ausgrenzung hin. Schließlich hätten nicht alle Bevölkerungsschichten Zugang zum Internet beziehungsweise wüssten damit umzugehen. Hier bedürfe es noch einiger Anstrengungen, um eine digitale Kluft zu vermeiden, so Kukacka. „Wichtige Teile der eGovernment Strategie sind bereits umgesetzt", hob der Staatssekretär hervor, zählte aber auch auf, was in der nächsten Zeit noch alles anstehe. Dazu gehören etwa eine qualitative Verbesserung der Internetzugänge, was man durch steuerliche Anreize erreichen möchte, die Umsetzung des One-Shop-Prinzips oder der Ausbau von help.gv.at zu einem Transaktionsportal.

Sollen Transaktionen durchgeführt werden, gilt es vor allem, den Sicherheitsbedenken der Bürger Rechnung zu tragen. Professor Reinhard Posch, Chief Information Officer des Bundes, stellte in seinem Vortrag klar, dass eGovernment nicht ohne die entsprechende Sicherheitstechnologie auskommen könne. Hierbei gehe es nicht nur alleine um etwaiges Bezahlen, sondern erst einmal um die Identifikation. Schließlich möchte man etwa die Strafregisterbescheinigung als Bürger nicht unbedingt in fremden Händen wissen.

Den Übergang zu diesen Sicherheitstechnologien stellt die Verwaltungssignatur dar. Das Ersetzen passwortbasierter Anmeldeverfahren helfe nicht nur den Bürgern, die sich mittlerweile zahllose Passwörter merken müssten, sondern erspare dem Staat auch Geld, so Posch. Studien zeigen nämlich, dass sich etwa 50% der Anrufe bei Help Desks auf Passwortprobleme beziehen. Fallen solche Anrufe weg, lassen sich die Kosten doch um einiges reduzieren.

Eine solche Verwaltungssignatur stellt etwa die Bürgerkarte light dar, die auch als Handysignatur bereits umgesetzt werden kann und derzeit von friendly Usern getestet wird. Wie so etwas in der Praxis aussieht, konnte Reinhard Posch zusammen mit Boris Nemsic, dem Generaldirektor der mobilkom austria, demonstrieren. Mit dem Modell einer A1 BÜRGERKARTE können Handy-User immer und überall ihre elektronische Unterschrift zur Signatur behördlicher Schriftstücke leisten. Das Modell von mobilkom austria könnte bereits im nächsten Jahr zum Einsatz kommen, sobald das Gesetz für die Verwaltungssignatur beschlossen wird.

„Wir haben in enger Zusammenarbeit mit der Stabstelle IKT-Strategie des Bundeskanzleramtes die Anwendung entwickelt. Da-

mit stehen wir mit dem Service in den Startlöchern, wenn die ‚Verwaltungssignatur' im nächsten Jahr beschlossen wird. Die Mobilfunktechnologie eignet sich hervorragend dafür, dem Bürger die Flexibilität zu ermöglichen, Behördenwege dann zu erledigen, wenn es zeitlich am besten erscheint. Aufgrund der hohen Penetrationsrate von Handy-Benützern in Österreich sind wir in der hervorragenden Position den dafür erforderlichen Dienst einem Großteil der Bevölkerung anbieten zu können", erklärte Boris Nemsic.

Hat sich der Handy-Benützer für die A1 BÜRGERKARTE angemeldet, kann er Behördenwege, wie z.B. das Abholen von RSb Briefen, das Beglaubigen des Meldezettels etc., via Handy erledigen. Der User befindet sich dazu in der jeweiligen e-Government Internet-Oberfläche. Nach Auswahl der A1 BÜRGERKARTE als Mittel zur Signatur meldet sich der User mit A1.net Benutzername und Passwort an. Nach erfolgreicher Anmeldung kann das zu signierende Formular nochmals eingesehen werden. Sobald der User der Signatur zustimmt, wird ein einmal verwendbarer und zeitlich beschränkt gültiger SMS-Code an seine Handynummer geschickt. Durch die korrekte Eingabe des persönlichen Signatur PIN und des SMS-Codes, wird die Signatur erstellt. Das signierte Dokument kann der Benutzer auch in seinen

A1 MOBILE FILES abspeichern und so archivieren. Prinzipiell gilt, dass von jedem internetfähigen Terminal aus unterschrieben werden kann. Das kann ein Computer genauso sein wie ein Pocket PC oder ein UMTS-Handy. Der User ist weder an ein bestimmtes Endgerät noch an einen bestimmten Ort gebunden.

Fallen bei einer eGovernment Anwendung Gebühren an, wie z.B. beim Anfordern eines Reisepasses, können die anfallenden Kosten beispielsweise über paybox abgerechnet werden. Als reine Serverlösung konzipiert werden keine relevanten Daten auf dem Handy gespeichert. Diese lagern auf einem zentralen, sicheren Server von mobilkom austria.

Die Vielzahl der möglichen Anwendungen lässt aber erahnen, welche Probleme hier zu meistern sind, sollen userfreundliche Lösungen angeboten und die Bürger für eGovernment gewonnen werden. Wichtig sei zum Beispiel die einheitliche Gestaltung der Formulare, erklärte Johann Mittheisz, bei der Stadt Wien für EDV- und Informationsangelegenheiten zuständig und zugleich Vorsitzender der Arbeitsgruppe Styleguide. Mit einem Styleguide soll die Grundlage geschaffen werden für ein einheitliches Layout von eGovernment-Formularen in der österreichischen Verwaltung. Keine leichte Aufgabe, wenn man überlegt, wie groß die Zahl an Formularen ist, denen man als Bürger in seinem Leben begegnet.

Beantwortet werden muss auch die Frage, ob Österreich ein eigenes eGovernment-Gesetz benötigt. Waltraut Kotschy, im Bundeskanzleramt für Datenschutz zuständig, widmete sich in ihrem Vortrag diesem Thema. Unbestritten sei es, dass die elektronische Kommunikation die Änderung von Verfahrensabläufen notwendig mache, so Kotschy. Auch die elektronische Zustellung berge eine Vielzahl rechtlicher Probleme, die einer Lösung bedürften. Mit am heikelsten dürfte aber die Abspeicherung der Stammdaten eines jeden einzelnen Bürgers sein. Hier orientiere man sich nicht unbedingt an den skandinavischen Ländern, so Kotschy, denn die Eingabe einer Zahl ermögliche dort den Abruf aller Daten einer Person. Dies gelte es in Österreich zu vermeiden, betonte Kotschy.

Auch wenn in Österreich eGovernment schon relativ weit entwickelt ist, so bleiben doch noch etliche Herausforderungen, die es zu bestehen gilt. Die größte besteht sicherlich darin, die österreichischen Bürger für eGovernment zu gewinnen. Die Verantwortung, die Politik und Verwaltung hier übernehmen, ist gewaltig. Am Ende könnte aber eine ganz neue Beziehung zwischen Politik, Verwaltung und Bürgern entstehen, die entstandene Gräben überwindet. Das „e" gibt den Bürgern neue Möglichkeiten und Rechte. Partizipation lautet eines der Schlagworte. Ob alle Seiten damit umgehen können, muss die Zukunft weisen.

http://konferenz2003.e-government.gv.at

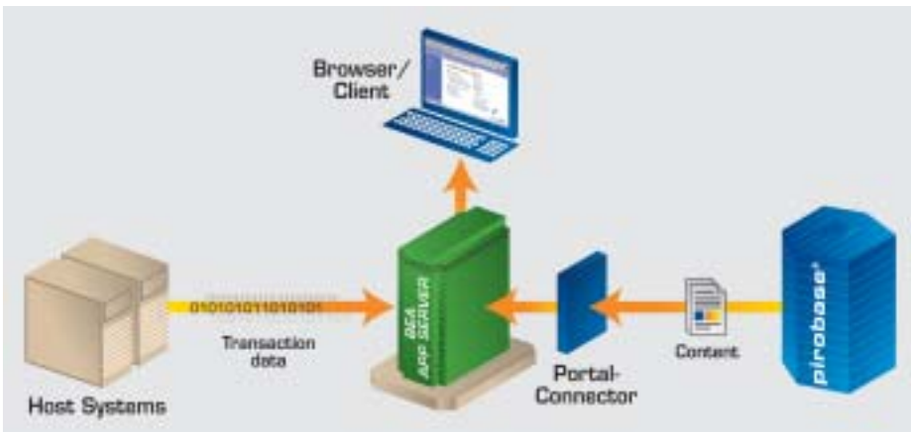
Personalisiertes Internetportal für Geschäftskunden

Das Firmenkundenportal als integrierter Vertriebsweg bei der Bank Austria Creditanstalt

Als erste Bank Österreichs hat die Bank Austria Creditanstalt (BA-CA) das Internet zu einem vollwertigen, zusätzlichen Vertriebsweg im Firmenkundengeschäft gemacht.

Seit Ende 2002 bietet die BA-CA unter dem Namen „BusinessNet" ein personalisiertes Internetportal für Geschäftskunden. Die technische Umsetzung erfolgte auf Basis des Content Management Systems pirobase von PIRONET NDH und des BEA WebLogic Application Servers. Entscheidend bei der Wahl von pirobase war die nahtlose technologische Integration in das Portal sowie die Möglichkeit, den kompletten Content dynamisch und in Echtzeit zu verwalten.

Mit „BusinessNet" kann die Bank ihren Firmenkunden über Bankingfunktionen hinaus diverse Informationsdienste bieten und zugleich das Internet als integrierten Vertriebsweg nutzen. Nach einmaliger Anmeldung mit Passwort und persönlichem PIN-Code befindet sich der User im virtuellen „Hochsicherheitsbereich" der Bank und kann so über



die Banking- und Portalfunktionen seine Banktransaktionen abwickeln.

„Der Kunde erlebt durch seinen persönlichen, virtuellen Schreibtisch mehr Individualität, egal wann und wo er unsere Dienste benötigt. pirobase war für die Umsetzung optimal geeignet," erklärt Barbara Liebich-Steiner, Leiterin der Abteilung e-Business Firmenkunden bei der Bank Austria Creditanstalt. Weitere Informationsdienste, die der Kunde zur Abwicklung des Tagesgeschäfts benötigt, runden das Angebot ab. Das Verfassen und die Freigabe aller Daten bei der BA-CA geschieht über einen mehrstufigen Redaktionsprozess, der die hohe Qualität der Inhalte mittels des „Sechs-Augen-Prinzips" sicherstellt. Die eigentliche Veröffentlichung erfolgt nach Freigabe dynamisch und in Echtzeit. Das bedeutet stets aktuellste Informationen im Portal.

http://www.pironet-ndh.com

Preis für bestes elektronisches Beschaffungswesen in Österreich

BMÖ-Bundesverband Einkauf Materialwirtschaft und Logistik, Industriellenvereinigung und Donau-Universität Krems haben erstmals den „e-procurement award" vergeben

Renommierte österreichische Unternehmen wurden erstmals für die besten Lösungen im elektronischen Beschaffungswesen ausgezeichnet.

- Der erste Preis für die beste Lösung auf Einkäuferseite ging ex aequo an: Siemens AG Österreich, Wien, und an VA Tech Elin EBG GmbH&Co, Linz
- Der erste Preis für die beste Lösung auf Lieferantenseite ging an Hoffmann GmbH Qualitätswerkzeuge, München, für ihr Projekt Infineon Villach
- Ein Sonderpreis wurde an Kellner & Kunz AG, Wels, vergeben.

Die Siemens AG Österreich und die VA Tech Elin EBG GmbH&Co haben mit ihren Lösungen die Unternehmenssituation nachhaltig verbessert und kurze ROI's erreicht, durch Kompatibilität mit vielen Standards, Formaten und mit dem Einsatz verschiedener Klassifikationssysteme wurde die geforderte Multfunktionalität erzielt. Beide Unternehmen haben die Schnittstellen- und Integrationsproblematik perfekt gelöst.

Die Hoffmann GmbH hat mit einer Umsetzung der technologischen Potenziale dem eigenen Unternehmen Erfolg und den Kunden in kurzer Zeit sechsstellige Einsparungen beschert.

Durch Einsatz von Elektronik im Einkauf wie e-Kataloge, e-Ausschreibungen und e-Auktionen können die Kosten des Einkaufsprozesses bis zu 30% gesenkt werden. In der komplexen modernen Wirtschaft wird der Zukaufsanteil immer größer, bis zu 70% des Umsatzes werden bereits von Herstellern bei Zulieferern zugekauft. Der Einkauf der Zukunft befasst sich mit strategischen Aufgaben wie Lieferantenmanagement und -integration, Aufbau von Entwicklungspartnerschaften, die Verwaltung der Bestände und die Bestellabwicklung werden automatisiert.

Unternehmen im Best-practice-Feld beschaffen bereits bis zu 40% auf elektronischen Marktplätzen, hier wird in Zukunft der Gewinn erzielt, bei der Nutzung der sich rasant weiterentwickelnden e-Potenziale gibt es eine Menge ungelöster Probleme - der Award

Preisverleihung des „e-procurement award" im Festsaal der Donau-Uni Krems

soll den Stand der Praxis voranbringen. Osterreich gehört erfreulicherweise beim e-Beschaffungswesen international zur Spitze.

Der Preis wurde ausgerichtet vom BMÖ-Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik in Österreich - gemeinsam mit der Donau-Universität Krems und Industriellenvereinigung.

Sponsoren waren Microsoft Österreich und SAS Austria als Hauptsponsoren sowie Jet2Web Bizmarket e-Business Services, ORACLE und Telekom Austria. ❑

Für ein ganzes Anwendungs-Leben

MONITOR sprach mit Josef Narings, Borlands General Manager für Mitteleuropa, über die aktuelle Entwicklung von Borland und die neuen Produkte.

Adolf Hochhaltinger

„Unser Motto ist: Die Zukunft gestalten, ohne die Vergangenheit zu vernachlässigen!" - **Josef Narings**, Borlands General Manager für Mitteleuropa

Einigen LeserInnen wird zum Namen Borland sicher noch der Begriff „Turbo-Pascal", einfallen: ein im Vergleich zu den Mitbewerbern blitzschneller Pascal-Compiler, mit dem Borland zu DOS-Zeiten seinen ersten großen Hit landete. In den folgenden Jahren kamen dann Quattro Pro und Paradox sowie die Programmiersprache „Delphi" dazu, die sich - immer wieder verbessert und erweitert - bis heute eine viele Millionen starke Usergemeinde erhalten konnte.

Seit 1998 hat sich Borland vom reinen Hersteller von Entwicklungswerkzeugen zum Spezialisten für betriebssystemunabhängige E-Business-Integrations-Plattformen gewandelt. Konsequent erweiterte Borland seine Produkt-Palette und bietet heute sowohl Entwicklungsumgebungen als auch Deployment-Plattformen und Lösungen für das gesamte Application Lifecycle Management an.

Die geschäftliche Entwicklung der letzten Jahre umreißt Josef Narings so: „Wir konnten den Umsatz auch in den vergangenen Jahren regelmäßig steigern, er beträgt für das Jahr 2002 244 Mio. US-Dollar - eine Steigerung um 10 Prozent gegenüber den Vorjahr. Für 2003 haben wir uns sogar vorgenommen, die Umsatzgrenze von 400 Mio. Dollar zu erreichen. Alleine in Deutschland, der Schweiz und Österreich konnten wir den Umsatz im Jahr 2001 um 48 Prozent steigern, und auch im letzten Jahr war wieder eine Steigerung möglich."

Als einen wesentlichen Grund dafür sieht Narings die veränderten Geschäftsanforderungen in den Unternehmen: „In vielen Unternehmen verändern sich die Geschäftsanforderungen - durch den Markt geprägt - sehr schnell. Und dann beginnt die Geschwindigkeit bei der Entwicklung immer wichtiger zu werden. Sie entscheidet, wer mit seinem Produkt als erster am Markt ist. Und da kommen wir ins Spiel: Traditionell wurde die Qualität erst festgestellt, wenn ein Produkt fertig war. Entsprach es nicht, so wurde es zurückgeschickt und musste den gesamten Zyklus nochmals durchlaufen. Wir dagegen kontrollieren die Qualität schon von Anfang an, unmittelbar nach jedem Entwicklungsschritt. Mit anderen Worten: Der Fehler wird gleich dort festgestellt, wo er passiert ist, so kann eine Reparatur oder Nachbesserung unmittelbar dort veranlasst werden. Und damit ersparen wir uns - beziehungsweise dem betreffenden Unternehmen - eine Menge Leerlauf, und vor allem viel Zeit."

Das lässt sich, so Narings, auch statistisch belegen: „Wird im Vorfeld eines Projektes ‚geschludert', dann sprengen 80 % aller Projekte den finanziellen Rahmen, beziehungsweise dauern länger als vorgesehen. Werden diese ‚Requirements' allerdings von Anfang an genau erfasst, so sprengen nur 20 % aller Projekte die vorgegebenen Rahmenbedingungen. Und die Projekte werden dann auch noch zwischen zwei- und fünfmal schneller fertiggestellt."

Plattform Java

Borland erkannte insbesondere in dem Bereich rund um die plattformunabhängige Sprache Java ein zukunftsträchtiges Tätigkeitsfeld. Mit dem „JBuilder" wurde eine Umgebung für die Entwicklung leistungsfähiger Enterprise-Java-Anwendungen geschaffen. Kurz darauf folgte das „Enterprise Studio for Java", eine integrierte Plattform für den Entwurf, die Entwicklung, das Testen und die Auslieferung von Java-Lösungen vor allem für Business und e-Commerce.

Mit den Anfang 2003 abgeschlossenen Akquisitionen von TogetherSoft und Starbase verfügt Borland heute über eine Produktlinie, die sämtliche Aspekte des „Application Lifecycle Management" von A bis Z abdeckt. Software-Entwickler können Business-Anwendungen schneller erstellen und einsetzen, denn alle fünf Phasen des Entwicklungszyklus - Define-Phase, Design-Phase, Develop-Phase, Test-Phase, und Deploy-Phase - lassen sich heute mit Lösungen aus einer Hand abdecken. Dazu kommen dann noch entsprechende Datenbank-Produkte.

Für das ganze Produkt-Leben

Mit diesem abgerundeten „life cycle management" kann Borland nun die gesamte Lebensdauer eines Projektes unterstützen - angefangen von der Erfassung der Vorgaben und Ansprüche an ein neues Projekt (CaliberRM) über das Management der Entwicklung selbst (Together) bis zum tatsächlichen Einsatz und der eventuellen Entwicklung weiterer Versionen.

„Insbesondere für kleine und mittlere Unternehmen ist es ganz wichtig", so Narings, „sich einmal mit Borland zu unterhalten. Egal ob sie zum Beispiel ein Softwarehaus damit beauftragen, für sie Software zu entwickeln, oder ob sie selbst einige Entwickler im Haus haben, die ihre Software schreiben: die Entwickler haben so die Chance, im Vorfeld für den Kunden sämtliche Anforderungen an die Software präzise zu erfassen."

Und als Zukunftsvision definiert Narings, „eine digitale Welt, in der Anwender sich frei entscheiden, mit welcher Programmiersprache und unter welchem Betriebssystem sie ihre Applikationen entwickeln und ablaufen lassen wollen."

http://www.borland.de

Neue BARC-Studien zum Thema Planung

Welches Planungswerkzeug ist das richtige?

Der Druck, Planungsprozesse zu überdenken und auf die aktuellen Anforderungen auszurichten, wächst vor allem in wirtschaftlich schwierigen Situationen. Ohne eine spezielle Software-Unterstützung ist diese notwendige Flexibilität jedoch kaum umzusetzen. Mit ihrer hohen Verbreitung bleiben Tabellenkalkulationsprogramme wie Excel weiterhin ein sehr wichtiges Hilfsmittel für die Planung und das Controlling in Unternehmen. Für die umfassende Unterstützung des gesamten Planungsablaufs sind solche Softwareprodukte aber nicht geeignet.

Schon bei kleineren Modellen steigt der Wartungsaufwand in einer herkömmlichen Tabellenkalkulation dramatisch an. Mit der Folge, dass die verantwortlichen Mitarbeiter mit der Pflege des Datenmodells und der Konsolidierung der vielen Arbeitsmappen häufig mehr beschäftigt sind als mit der entsprechenden Auswertung und Planung.

Durch den Einsatz eines speziellen Planungswerkzeugs kann der Ablauf und die Unterstützung der Planung wesentlich verbessert werden, so dass die handelnden Personen mehr Freiraum für ihre eigentliche Tätigkeit erhalten: Analyse der Datenbasis sowie die Ausarbeitung von Plänen für die zukünftige Unternehmensentwicklung. Aufgrund der hohen Intransparenz am Markt schrecken die Unternehmen aber häufig vor notwendigen Investitionen in ein Planungswerkzeug zurück. Die mittlerweile beachtliche Produktvielfalt bietet zwar eine umfangreiche Auswahl an verschiedenen Lösungsansätzen, erschwert aber andererseits die Identifikation eines geeigneten Planungswerkzeugs.

Eine fundierte Marktübersicht mit den Stärken und Schwächen der einzelnen Produkte bieten die neuen Studien des Business Application Research Center (BARC) zum Thema Planungswerkzeuge. In diesen Studien sind die aktuellen Versionen führender Planungslösungen enthalten und auf Basis eines umfassenden Labortests beschrieben und bewertet. Die Trennung in zwei Studien folgt konsequent der Segmentierung des Markts. Der Leser erhält eine kompakte Übersicht über das jeweilige Marksegment, das für ihn von Interesse ist. ❑

Informationen über die aktuellen BARC-Studien zum Thema Planung: „Integrierte Unternehmensplanung" und „Planung und Budgetierung"

In den Neuerscheinungen „Integrierte Unternehmensplanung" und „Planung und Budgetierung" findet die erfolgreiche Studie „Planungswerkzeuge" des Business Application Research Center (BARC) ihre Fortführung. Durch die Aufteilung in zwei Studien erhält der Leser die Möglichkeit, sich auf ein spezifisches Marktsegment zu konzentrieren. Diese Segmentierung orientiert sich nicht nur an preislichen Kriterien, sondern berücksichtigt auch die unterschiedlichen Architektur-Ansätze der Lösungen sowie die damit verbundene Vorgehensweise bei der Implementierung.

Die BARC-Studie „Integrierte Unternehmensplanung" richtet sich in erster Linie an mittelständische Unternehmen und Controlling-Abteilungen in Konzernen. Der Schwerpunkt der Studie liegt hierbei auf Lösungen, die eine Administration durch Fachanwender, ohne eine umfangreiche Unterstützung aus der IT-Abteilung, ermöglichen.

Preis: 290 Euro zzgl. MwSt.

Die BARC-Studie „Planung und Budgetierung" vergleicht Software-Lösungen, die sich insbesondere für den Einsatz bei größeren Unternehmen und Konzernen mit flexiblen Planungsstrukturen eignen. Die betrachteten Planungswerkzeuge bieten in der Regel eine geringe Basis an vordefinierten Anwendungen, eröffnen aber umfangreiche Möglichkeiten zur Anpassung der Systeme an individuelle Anforderungen und Strukturen im Unternehmen, beispielsweise den Aufbau eigener Planungsoberflächen oder die Abbildung komplexer Planungsstrukturen.

Preis: 990 Euro zzgl. MwSt. Die Ergebnisse der Studien basieren auf eingehenden Tests, die anhand von tatsächlichen Installationen der Produkte im BARC-Labor durchgeführt wurden. Grundlage der Tests bildet ein ausführlicher Kriterienkatalog, der sowohl technische als auch anwendungsorientierte Anforderungen enthält. Detaillierte Beschreibungen vermitteln einen ausführlichen Eindruck über die Stärken und Defizite der einzelnen Produkte.

Weitere Informationen zu den getesteten Produkten und Leseproben unter: www.barc.de

Monitor ist exklusiver Vertriebspartner für die BARC-Studien in Österreich. Zur Einführung gibt es 10% Rabatt auf den Listenpreis und das Buch „IT-Business in Österreich 2003" gratis dazu! Bestellen Sie jetzt unter www.monitor.co.at/barc

Neuauflage des Caché-Lehrbuchs

Ab sofort ist die zweite, überarbeitete und erweiterte Auflage des Lehrbuchs „Objektorientierte Anwendungsentwicklung mit der postrelationalen Datenbank Caché" verfügbar.

Sie berücksichtigt die Funktionalitäten der aktuellen Version Caché 5 und vermittelt einen umfassenden Einblick in die neuesten Technologien moderner Anwendungsentwicklung.

Die deutsche Neuauflage aus dem Springer-Verlag adressiert insbesondere Softwareentwickler Die beigefügte CD-ROM bietet unter anderem den kompletten Buchtext mit Suchfunktionen, zahlreiche Codelistings sowie eine voll funktionsfähige Single-User-Version von Caché 5.

„Unser Buch bringt den Leser auf den neuesten Stand der Objekttechnologie", so Michael Ihringer, einer der Autoren. „Dabei war es uns wichtig, nicht nur die Theorie in leicht verständlicher Weise darzustellen, sondern auch einen praktischen Leitfaden zur Erstellung von postrelationalen Applikationen zu bieten."

So liefert das Lehrbuch auf 424 Seiten mit 203 Abbildungen und Tabellen ausführliche Beispiele für Praktiker im Bereich Anwendungsentwicklung und Datenbankmanagement, Softwarehäuser sowie Wissenschaftler und Studierende.

Wolfgang Kirsten, Michael Ihringer, Mathias Kühn und Bernhard Röhrig: „Objektorientierte Anwendungsentwicklung mit der postrelationalen Datenbank Caché", 2., überarb. u. erw. Aufl. 2003, 424 S. Mit CD-ROM. ISBN 3-540-43248-5.- Liestenpreis 74,95 Euro

Oracle9i optimiert für Windows Server 2003

Oracle hat eine skalierbare und kostengünstige Datenbank für Windows Server 2003 vorgestellt

Oracle Corporation hat die Verfügbarkeit der Oracle9i Datenbank Release 2 auf 32- und 64-Bit-Windows-Server 2003 angekündigt. Kunden, die ihre Oracle Datenbank-Server auf das neueste Microsoft Windows-Betriebssystem upgraden, profitieren von einer verbesserten Leistung und Speicherverwaltung sowie von einer leicht zu bedienenden Entwicklungsumgebung.

Windows-Anwender sollen mit Oracle9i Real Application Clusters eine Senkung der Total Cost of Ownership (TCO) erreichen sowie noch bessere Skalierbarkeit und Performance. Das wird deshalb möglich, weil Unternehmen erst nur einen preiswerten Rechner installieren und - sollte das Unternehmen expandieren - weitere Computer ohne Änderungen an den Anwendungen hinzufügen können. Auf diese Weise lassen sich Datenbank-Cluster mit hoher Leistungsfähigkeit errichten.

Oracle9i Datenbank Release 2 für 32- und 64-Bit Windows Server 2003 kann ab sofort vom Oracle Technology Network unter http://otn.oracle.com heruntergeladen werden.

Sybase Online-Forum

CodeXchange erlaubt kollaborative Projekte

Sybase hat ein neues Online-Forum eingerichtet, das die offene Zusammenarbeit innerhalb seiner Entwicklergemeinde noch intensivieren soll. Über CodeXchange, so der Name, können Sybase-Entwickler, Kunden und Partner Programmcode austauschen, in Open-Source-Projekten zusammenarbeiten und unterschiedlichste Fragen diskutieren. Das neue Forum kann im Rahmen des Sybase Developer Network (SDN) genutzt werden. Diese Community bietet eine zentrale Schnittstelle zu Software und Services von Sybase sowie den dazugehörigen technischen Informationen. Die Mitgliedschaft ist kostenlos.

„IT-Entwickler brauchen nicht nur modernste Werkzeuge, sondern auch den kreativen Diskurs und die Zusammenarbeit mit Kollegen. Durch eine kollektive Wissensbasis und den direkten Austausch von Lösungsbausteinen können sie bessere Ergebnisse liefern und viel Zeit sparen. Wenn man bedenkt, dass sich allein aus dem deutschsprachigen Raum bisher rund 3000 Entwickler bei SDN angemeldet haben, wird deutlich, wie wichtig diese offene Kooperation ist", erläutert Franz Pacha, Geschäftsführer der Sybase EDV-Systeme GmbH.

http://www.sybase.at

Neu: Gesellschaft für Prozessmanagement

Mit der vor kurzem gegründeten Gesellschaft für Prozessmanagement (GP) gibt es in Österreich erstmals ein Wissens- und Kompetenznetzwerk auf dem Gebiet des Prozessmanagements.

Der Nutzen für die Mitglieder reicht vom Erfahrungsaustausch über den Zugang zu Informationen - etwa der Universitäten, der Toolanbieter oder der GP-Website bis zu Vitalitäts-Checks der eigenen Prozesse. Benchmarking und permanente Evaluierung sichern optimales Management der Prozesse auf dem jeweils letzten Stand der Technik.

Österreich gehört im Prozessmanagement zu den EU-weit führenden Ländern, hinter England und Skandinavien, aber noch vor Deutschland, es verdankt seine Stärke Vorreitern der Industrie wie AVL-List oder BMW-Steyr, aber auch den KMU mit ihrer hohen Flexibilität, die etwa im Zulieferbereich unter dem Druck großer internationaler Konzerne überaus wettbewerbsfähig geworden sind.

Ziel der GP ist die Verknüpfung von Wissenschaft und praktischer Anwendung. Durch Integration der internen und unternehmensübergreifenden Prozesse wird die Umsetzung der Unternehmensstrategie in die kundenorientierte Organisation gefördert. Die GP ist ein gemeinnütziger Verein mit einem 4-köpfigen Vorstand, der von einem prominenten wissenschaftlichen Beirat unterstützt wird. Die GP finanziert sich aus Mitgliedsbeiträgen, eigenen marktfähigen Leistungen und über Sponsoren.

Zu den Gründungsmitgliedern zählen u.a. TU-Wien, WU-Wien, DU-Krems, FH-Joanneum, FH-St. Pölten, FH-Wr. Neustadt sowie die Unternehmen One, Palfinger, Lagermax, Fiebinger, Polak,Leon & Partner, Red Bull, VOEST Alpine, Bollenberger&Bollenberger, Oracle, HP, TILAK, HVS, FAG.

http://www.prozesse.at

„Personalisierung und Customization“

Noch im Vorjahr hatte Broadvision die Ernennung von Karl Klarmann zum „Vice President Central and Eastern Europe“ bekannt gegeben. MONITOR sprach mit Karl Klarmann über die aktuellen Trends.

Adolf Hochhaltinger

Seit wann sind Sie bei Broadvision?
Ich habe im Oktober 2002 die Verantwortung für Deutschland, Österreich, Schweiz und Osteuropa übernommen und nun in Deutschland und in der Schweiz eine neue Organisation aufgebaut und neue Mitarbeiter gesucht. Der Erfolg hat sich auch schon eingestellt, wir haben in Zentraleuropa wieder zusätzliche Umsätze erzielt und neue Kunden geworben.

Seit Oktober 2002 ist die Aktie um 400 % gestiegen, wir haben im bereits letzten Quartal 2002 praktisch ausgeglichen bilanziert und konnten im ersten Quartal 2003 mit 1,3 Mio US-Dollar GAAP wieder einen Gewinn verzeichnen; die „Altlasten“ sind beseitigt.

Was gibt es Neues auf der Produktseite?
Neu ist die Version 7.0 unserer Software; sie beinhaltet sämtliche heute relevanten internationalen bzw. offenen Standards wie z.B. XML, Java, usw. - plus zehn Jahre Erfahrung in diesem Geschäft. Das bedeutet jede Menge weiterer Erfahrungen, sowie unzählige Templates, die in vielen Jahren erarbeitet wurden und nun jedem Kunden zur Verfügung stehen. Sie ermöglichen, ein Portal viel schneller zu bauen, als es sonst - ausschließlich mit den normalen Tools - jemals möglich wäre.

In Österreich werden wir zusammen mit einem Partner in Kürze ein QuickStart-Paket anbieten, das preislich unter 200.000,- Euro liegen wird - einschließlich Hardware, Software und inklusive drei Wochen Consulting. Wenn man will, eine Art „Rundum-Sorglos-Paket“, fix und fertig geschnürt für den Einstieg ins Portal.

Können Sie ein innovatives Anwendungsbeispiel nennen?
Eine ganz besonders innovative Anwendung bietet die Lloyd's Bank in London ihren Kunden, meist Betrieben kleiner bis mittlerer Größe: Sie bietet ihnen an, ihren e-Shop auf dem Portal der Lloyd's Bank zu installieren. Selbstverständlich gehen alle finanziellen Transaktionen direkt über die Computer der Lloyd's Bank - und das ist wohl auch eine Art Gütesiegel.

Ist auch an ein ASP-Modell für kleine und mittlere Unternehmen gedacht?
Ja, eine weitere Möglichkeit ist das ASP-Modell, die Miete der Software - für kleinere Unternehmen bzw. auch kleineren Banken eine recht wirtschaftliche und finanzierbare Lösung. Dies hat sich beispielsweise in der Schweiz bewährt, wo es eine große Zahl kleiner Privatbanken gibt.

Ein Dienstleister bietet dort sehr erfolgreich (und unter Verwendung unserer Software) eine sehr vielseitige Bankenlösung auf ASP-Basis an - vom Online-Banking bis zu B2B-Dienstleistungen. Dank verschiedener Businessmodelle kann dabei den individuellen Erfordernissen jeder Bank entsprochen werden. Eine solche Lösung könnte man auch in Deutschland und Österreich anbieten.

„In Österreich werden wir zusammen mit einem Partner in Kürze ein QuickStart-Paket anbieten“ - **Karl Klarmann**, Broadvision Vice President Central and Eastern Europe

Wie sieht das mit der Lizenzierung aus?
Überhaupt gibt es durch neue Lizenzierungsmodelle für die Kunden attraktive neue Möglichkeiten, beispielsweise User-abhängige Lizenzen und sogar „CPU-Lizenzen“ für einzelne Rechner. Diese ASP-Modelle, insbesondere jene für mittelständische Betriebe, werden grundsätzlich über Partner vertrieben.

Was sind Ihrer Meinung nach die Stärken von Broadvision?
Die besondere Stärke unserer Portale liegt in der einfachen Personalisierung und Customization. Hier verfügen wir dank unserer langjährigen Erfahrung über eine Vielzahl von Templates - ein Fundus von erprobten Lösungsmöglichkeiten, die wohl für fast jeden Kunden etwas Passendes enthalten.

BroadVision läuft auf allen Plattformen - UNIX, Windows, Sun Solaris, usw. Linux wird hier vor allem als Basis für die Frontends interessant, es bietet hier ein interessantes Einsparungspotenzial.

http://wwwbroadvision.com

SAP Business Forum 2003: 250 Teilnehmer aus Industrie und Wirtschaft

„Change happens daily - learn how to adapt“ lautete das Motto der Vorträge

250 Teilnehmer aus Industrie und Wirtschaft trafen sich am SAP Business Forum im Intercontinental Resort und Spa in Loipersdorf, um zwei Tage lang das Neueste rund um SAP Software zu erfahren und aktuelle Technologie Themen zu diskutieren. Im Rahmen der Veranstaltung feierten SAP und Microsoft ihre 10jährige Zusammenarbeit.

Die Vortragsreihe der Veranstaltung wurde von Wolfgang Runge, Leiter des globalen Produktmarketings von SAP, eröffnet. Runge sprach zum Thema „Visionen, Trends & Strategien“. Schwerpunkt war dabei der SAP NetWeaver, der als Integrationsplattform zwischen SAP und anderen Anwendungen dient.

SAP hat bei der Entwicklung von NetWeaver den Grundstein zur Interoperabilität zu Microsoft .Net und IBM WebSphere (J2EE) gelegt. Kunden können heterogene Infrastrukturen flexibel managen. NetWEaver dient als technisches Fundament für alle SAP R/3 Enterprise, mySAP Business Suite Lösungen und der SAP xApps. NetWeaver integriert sowohl strukturierte Daten mit Business Intelligence-Funktionen als auch unstrukturierte Daten mit Knowledge-Management-Funktionen. Bestehende ABAP-Entwicklungen können für webbasierende Architekturen genutzt werden.

Am zweiten Tag fanden zwölf Kurz-Vorträge zu den drei Themenschwerpunkten Wertschöpfungskette, Kundenbeziehungen und innovative Technologien statt.

Die Möglichkeit, anschließend in den Ausstellungen auf dem Business Forum praktische Erfahrungen mit den betriebswirtschaftlichen Lösungen von SAP zu sammeln, wurde von den Teilnehmern ausgiebig genutzt. SAP Partner präsentierten ihre SAP Lösungen für den Mittelstand. Zahlreiche SAP-Experten standen zur Verfügung, um Fragen zu beantworten und relevante Probleme zu diskutieren. ❑

Bekannt geworden sind sie in letzter Zeit vor allem durch den Krieg im Irak. Sie sind als die wahren Informationsquellen gepriesen worden, nachdem vor allem das amerikanische Militär die Journalisten „eingebettet" und sie so an die kurze Leine genommen hatte. Die Rede ist von Weblogs, den sogenannten Web-Tage- oder Logbüchern. Euphorisch wird eine neue Form des Journalismus angekündigt, aber die Entwicklung könnte noch in ganz andere Richtungen gehen, glaubt man den Weblog-Experten und ihren zahlreichen im Internet zu findenden Weblogs.

Christian Henner-Fehr

Weblogs: Modetrend oder Revolution?

Für viele sind Weblogs eine Spielerei, die es einzelnen Personen möglich macht, über ihre Reisen oder andere Erlebnisse zu berichten. Erstellt werden diese Online-Tagebücher mit Hilfe von Software-Tools, die es jedem in kürzester Zeit möglich machen, auch ohne HTML-Kenntnisse online zu gehen und andere an einem wichtig scheinenden Ereignis teilhaben zu lassen. „Wunderbar heute mein kleiner bruder hat geburtstag und die ganze family steht auf der matte ich hab echt keinen bock mehr", schreibt etwa Kaethe in ihrem Weblog und hofft auf Reaktionen der Leser. Die Texte erscheinen dabei chronologisch geordnet, der aktuellste Eintrag ganz oben. Die Leser haben nun die Möglichkeit, einen Kommentar abzugeben und damit eine Art Gespräch in Gang zu bringen.

Ein Streifzug durch die Welt der Weblogs zeigt, dass es vor allem die Jüngeren sind, die Weblogs zum Austausch von Eindrücken und Informationen, aber auch von Bildern nutzen. Möglich machen dies Unternehmen, die Weblog-Software zur Verfügung stellen. Auf www.blogger.com etwa wird die Zeit zur Einrichtung eines eigenen Weblogs mit zwei Minuten veranschlagt. Kosten entstehen keine, wenn man sich mit der Basisversion zufrieden gibt. Wer über keinen eigenen Webspace verfügt, bekommt auch diesen kostenlos zur Verfügung gestellt.

Während es das Weblogging in den USA schon seit ein paar Jahren gibt, findet der Durchbruch in Europa gerade erst statt. Die 20six AG (www.20six.de), führender Weblog-Anbieter in Deutschland, ging erst im März dieses Jahres an den Start. Auch hier kann jeder in wenigen Minuten seinen eigenen Weblog einrichten, bis jetzt noch kostenlos. Aber wie in vielen anderen Unternehmen bastelt man auch in dem in Hamburg beheimateten Unternehmen an Geschäftsmodellen, damit sich mit Weblogs irgendwann einmal Geld verdienen lässt. Hier im Norden Deutschlands setzt man auf die Jugend als Zielgruppe und bietet seit kurzem auch die Möglichkeit an, per SMS oder MMS Texte, Töne und Bilder auf die eigenen Weblogs zu laden. „Das Angebot der Aktualisierung mittels Handy wird von der Handy- und SMS-Generation gerne genutzt", erklärt Nicola Baum, Pressesprecherin des Unternehmens. Ein MMS-Handy bekomme so wieder etwas mehr Sinn, ist sie überzeugt.

Weblogs sind aber auch für den Businessbereich interessant, denn sie sind mehr als nur eine Tagebuchform oder ein einfacher Homepagegenerator. Faszinierend ist vor allem der Netzwerkgedanke, der hinter den Weblogs steht. Wissen, in einzelnen Weblogs generiert, kann durch Verlinkung miteinander verknüpft und dadurch in seinem Wert steigen.

Weblogs können so zu riesigen Wissensspeichern werden. Bildung ist zum Beispiel das Thema im „Bildungsblog" (http://bildung.twoday.net). Einmal begonnen, taucht man ein in die Welt der Weblogs und ist erstaunt, welche Mengen an Informationen hier zusammen getragen werden. John Robb, Präsident des Softwareunternehmens UserLand (www.userland.com) beschreibt diese „k(nowledge)-logs" als ein Tool, das sich nicht nur als Archiv eignet, sondern auch Funktionalitäten aufweist, die eine langfristige Zusammenarbeit ermöglichen und die Interaktion und damit den Austausch stärken. Das Resultat sei ein kostengünstiges, auf dem Internet basierendes Netzwerk, in dem Wissen geteilt werden könne, so Robb (http://www.blogroots.com/chapters.blog/id/4).

Über das Potenzial von Weblogs wird mittlerweile häufig spekuliert, angetrieben vor allem durch die Übernahme von Pyra Labs durch den Suchmaschinenbetreiber Google. In „edings", einem Team-Weblog, der sich als deutsch-österreichischer eBusiness Dialog versteht, stellt Markus Stolpmann Vermutungen an, wie Google von dem Know-how der kalifornischen Firma, die hinter der schon erwähnten Site www.blogger.com steht, profitieren könnte. Sein Ausgangspunkt ist die Google Search Appliance.

Dabei handele es sich um einen Such-Server für das Internet, der hinter der Firewall stehe und den Unternehmen dabei helfe, den Mitarbeitern das Firmenwissen zu erschließen, so Stolpmann (http://www.edings.at/eentry00742.html). In Verbindung mit der Weblog-Software lassen sich nun im Intranet Weblogs einrichten. Das Resultat: ein Wissensspeicher, der im Intranet entsteht und somit relativ sicher ist und über mächtige Suchinstrumente verfügt. Solche Lösungen können nicht nur den Unternehmen dabei helfen, den Kampf gegen die Informationsflut zu gewinnen, sondern den Entwicklern von Weblog-Software einen Weg weisen, wie sich mit Weblogging Geld verdienen lässt.

Die vielfältigen Einsatzmöglichkeiten von Weblogs im Business-Bereich hat Thomas N. Burg, Leiter des Zentrums für Neue Medien an der Donau-Universität in Krems, unter http://randgaenge.net/stories/2002/10/17/microcontentManagementSystemeWeblogsAlsBusinessAnwendung.html beschrieben. Ob Projektmanagement, Community-Building oder PR, Weblogs stellen in vielen Bereichen eine kostengünstige Alternative dar. Burgs Weblog „Randgaenge" ist eine Fundgrube für diejenigen, die sich mit Weblogging beschäftigen wollen.
Er selbst gilt mittlerweile als Experte auf diesem Gebiet und hat vor kurzem in Wien die erste europäische Weblog-Konferenz (http://blogtalk.net) organisiert. Da es außerdem mit Antville (www.antville.org), einem Open Source Projekt, und dem von der Wiener New Media Agentur betriebenen Weblog-Service twoday.net (http://twoday.net) zwei erfolgreiche österreichische Weblog-Anbieter gibt, kann Österreich durchaus als europäische Weblog-Hochburg bezeichnet werden. ❑

Weblogs boomen als Kommunikationsform im Internet. Die „Blogger" hielten jetzt ihre erste Konferenz darüber ab. Bleibt Bloggen ein Freizeit-Thema oder gibt es auch Business-Anwendungen?

Andreas Roesler-Schmidt

Content Management für Arme

Von 23. bis 24. Mai fand im Wiener Tech Gate die Konferenz „Blogtalk" statt, die erste europäische Konferenz zum Thema Weblogs. Veranstaltet wurde Blogtalk vom ganz dem Thema Weblogs verschriebenem Zentrum für Neue Medien der Donau-Universität Krems.

„Weblogs sind ein Ausdruck für die Sehnsucht der Menschen, sich mitzuteilen - und zwar unzensiert und dann, wenn es ihnen Spaß macht", schwärmt Thomas N. Burg, Leiter des Zentrums für Neue Medien der Donau-Uni. „Im Unterschied zu allen anderen Formaten bietet ein Weblog die Möglichkeit, Netzwerke Gleichgesinnter zu bilden, ohne die Unordnung und mangelnde Fairness von Internet-Foren. Ein Weblog bietet seinen Nutzern alle Ruhe und Form zur Veröffentlichung ihrer Ideen, Fundstücke, Kritiken und Kommentare."

Weblogs bestehen aus tagebuchartigen, chronologisch rückwärts sortierten Einträgen eines „Bloggers", wie sich die Weblog-Autoren nennen. Häufig sind die Einträge dabei im Wesentlichen vom Blogger kommentierte Links zu Webseiten oder News-Meldungen, die für ihn von Interesse sind. Dabei wollen sie quasi als Orientierungshilfe in der Informationsflut des Internet dienen. „Erst die Moderation macht Inhalte interessant. Die wahre Qualität liegt im Bereitstellen gesicherter, bewerteter Informationen. Weblogs sind für den Aufbau von ‚Networks of Trust' geeignet, die den Zugang zu gesicherten Informationen ermöglichen", meint Burg.

Kommerzielle Nutzung?

Als Kommunikationsform im privaten Bereich erlebten Weblogs in letzter Zeit durchaus einen Hype. Doch lässt sich das Blog-Phänomen auch kommerziell nutzen?

Thomas N. Burg glaubt fest daran: „Die Tatsache, dass Google Blogger.com gekauft hat, zeigt dass die Geschäftsmodelle sehen. Welche das genau sind, kann man derzeit noch schwer sagen." Auf den Boom im Privaten soll auch ein kommerzieller Weblog-Boom folgen. „Weblogs sind ein Kommunikationsstil und eine Softwarelösung, die am Weg zur Business-Anwendung stehen und dort mit hohem Effizienzgrad zur Produktivitätssteigerung sowie zum Customer- und Investor Relations Service beitragen." Freilich stecken die Business-Weblogs erst in den Kinderschuhen.

Die klassische Tagebuch-Funktion der Weblogs lässt sich auch für kommerzielle Internet-Anwendungen nützen. „In der Politik hat man Weblogs bereits als neue Form der Öffentlichkeitsarbeit erkannt." Als Beispiele nennt Burg den dänischen Ex-Premierminister und US-Präsidentschaftskandidaten. In Österreich betreibt der Grüne Peter Pilz ein Web-Tagebuch, wenngleich er gegen Grundsätze der Blogger verstößt: Sein Weblog ist chronologisch so angeordnet, dass der jeweils jüngste Eintrag nicht am oberen, sondern am unteren Ende der Webseite aufzufinden ist.

Auch für Special Interest Online Medien ist die Weblog-Technik geeignet und ermöglicht das Publizieren als eine Art Journal. „Weitere Möglichkeiten bieten sich für Marketing und Produktentwicklung." So können Unternehmen die Community bereits in die Entwicklungsphase eines Produkts einbinden. Als Marketing-Tool benützt Spielzeughersteller Mattel die Technik: Seine Barbie-Puppe führt nämlich ein Weblog in dem Barbie über (Shopping-)Erlebnisse ihrer Freundinnen berichtet. Ob sich Ken da nicht vernachlässigt fühlt? Schließlich ist Bloggen ein zeitaufwendiges Hobby. Thomas N. Burg bringt für seinen eigenen Weblog rund 15 Stunden pro Woche auf.

„Weblogs sind ein Kommunikationsstil und eine Softwarelösung, die am Weg zur Business-Anwendung stehen und dort mit hohem Effizienzgrad zur Produktivitätssteigerung sowie zum Customer- und Investor Relations Service beitragen." - **Thomas N. Burg**, Leiter des Zentrums für Neue Medien der Donau-Universität Krems

Zeit ersparen kann die Blogger-Software aber kleineren Unternehmen, die aufgrund der Kosten kein Content Management System anschaffen wollen, sondern lieber ein Blogger-Tool als billiges „Micro-CMS" einsetzen, um News einfach und schnell auf ihrer Webseite zu publizieren.

Weitere Einsatzmöglichkeiten sieht Burg im Intranet: „Wir verwenden es selbst im Zentrum für Neue Medien seit etwa einem Jahr als internes „Wissensmanagement" und Reportingsystem. Wir betreiben eine Art Journal, das uns die Möglichkeit bietet, uns erschließbar zu machen, was auf anderem Weg nicht möglich wäre." Sogar als Projektmanagement-Tool für kommunikationsintensive Projekte sollen Weblogs tauglich sein. ❑

Alles was Rang und Namen in der sogenannten Multimedia-Branche hat sowie viele Werbetreibende versammelten sich an einem heißen Mai-Abend bereits zum zweiten Mal zum sogenannten Push-Up-Event Online Werbung. Höhepunkt des Abends war zweifellos die Verleihung des Web-Ads 2003: Der Sieger heißt worx, ausgezeichnet wurde die Online-Kampagne für den Film „Men in Black II".

Christine Wahlmüller

Rosige Zukunfts-Aussichten für Online Werbung?

Hatte der Einbruch der New-Economy-Branche in jüngster Zeit auch die Online Werber ziemlich kräftig erwischt, so war davon bei diesem Abend nur wenig zu spüren. Rosaroter Optimismus und Aufbruchsstimmung waren angesagt. Der Push-Up-Event wurde damit seinem Namen gerecht. Die Stimmung war hervorragend. Dafür sorgten auch die gutgelaunten Veranstalter, wobei Michael Fried, Leiter des Internet-Bereichs bei der Telekom Austria, sich freute, folgende Zahlen zu verkünden: Über 1 Million Unique User für das hauseigene aon.at-Portal, 8 Mio. Visits und 50 Mio. Pageimpressions. „Mit unseren 13 Channels am aon-Portal stehen wir der Online-Werbe-Branche gerne zur Verfügung", machte Fried kräftig Eigenwerbung. Und leitete über auf Co-Veranstalter Chris Radda (Medianet), der sich darüber freute, dass „die Online-Werbeumsätze erstmals wieder nach oben gehen und bei den österreichischen Online-Portalen gegenüber dem letzten Jahr ein Zuwachs von 30-50 Prozent erzielt worden ist".

Was sagt die Werbewirtschaft

Viel versprechend klang auch die brandneue Studie „Online Werbung aus Sicht der Top 100 Werbetreibenden", eine Diplomarbeit, die Robert Coric, Key Accounter bei Goldbach Media, an der WU Wien verfasst hat, und selbst präsentierte. Demnach haben 38 von 53 dieser Unternehmen (53 von 100 Unternehmen nahmen an der Studie teil, Anm.d.Red.) Online-Werbung im Jahr 2002 eingesetzt. Die Tendenz zu Online-Werbung geht laut dieser neuen Studie nach oben: 39 Prozent der befragten Unternehmen planen für heuer, ihre Online-Werbe-Ausgaben zu erhöhen.

Bei den Zielen der Werbetreibenden unterscheidet sich die Online Werbung deutlich von der „klassischen Werbung" (d.h. vor allem Print- und elektronische Medien). Während „klassisch" an erster Stelle Imagewerbung betrieben wird, sind die größten Ziele der Online Werbung die Gewinnung von Neukunden sowie die Information über neue Produkte. Bei den Werbeformen sind nach wie vor der Banner sowie Pop-Up und Pop-Under am bekanntesten und wurden im vergangenen Jahr auch am meisten eingesetzt. Das Wissen über die Werbeformen ist allerdings noch immer erschreckend gering, stellte Studienautor Coric fest. Fazit: Jene Untenehmen, die Online Werbung bereits einsetzen, haben den Stellenwert bereits erkannt. Aber: Es bleibt der Online-Werbebranche noch viel Aufklärungsarbeit zu leisten, um auch dem Rest der Top-100-Werbern und den vielen weiteren Werbetreibenden erst einmal das nötige Verständnis und Know-how zu übermitteln. Neben der Aufklärung sind auch einheitliche Standards sowie die Ermöglichung einer verlässlichen Erfolgskontrolle von Bedeutung, resümierte Coric.

Fallstudie Coca Cola

Bei Coca Cola ist die Botschaft „Erfolg durch Online Kommunikation" bereits zur Realität geworden. Eher ungewöhnlich für ein Konsumgut, wie auch Communication Manager Karl Pall zugab. Seine zentrale Anfangsaussage war demgemäß auch „Man wartet im Internet nicht auf uns". Und viel zu denken gab dem Coca Cola-Team sicher auch der folgende Ausspruch eines Teenagers: „What could Coke have to say on the internet, it´s just a drink".

Bei Coca Cola war trotzdem der Ehrgeiz da, das Internet - immerhin *das* Medium der jungen Generation - für die Werbeaktivitäten zu nutzen. „Die Wahl zum Coke Light Mann des Jahres" sollte online erfolgen, so die Idee, die sich als Knüller entpuppte. Ergebnis der umfassenden Kampagne, die auch andere Kanäle wie klassische Anzeigen, die mediale Zusammenarbeit mit den Magazinen News und Woman sowie die Kooperation mit der Fachhandelskette Spar beinhaltete: Auf der Website www.cokelightmann.com wurden 40 Mio. Pageimpressions erzielt, 10.800 Kandidaten (!) meldeten sich und insgesamt wurde eine Awareness-Steigerung von 25 Prozent erzielt. Die Cola-Fallstudie zeigt damit deutlich, was mit intelligenter, zielgruppengerechter Online-Kommunikation möglich ist.

Web-Ad Verleihung

Mit Spannung wurde danach die Verleihung des Web-Ads 2003 erwartet, der zum ersten Mal vom IAB Austria (Internet Advertising Bureau Austria - Verein zur Förderung der Online Werbung) verliehen wurde. Bei den insgesamt 80 eingereichten Projekten bewertete die IAB-Jury folgende vier Kriterien: 1. die klare, eindeutige Botschaft, 2. die Kreativität der Umsetzung, 3. die zielgruppenadäquate Ansprache sowie 4. die Zielerreichung der Kommunikationsziele. Über die besten 10 Projekte durfte nochmals von allen Marketingleitern der Top 100 werbetreibenden Unternehmen abgestimmt werden.

Die fünf Erstplazierten wurden beim Push-Up-Event dann vor dem Publikum geehrt: Ausgezeichnet wurden folgende Online-Kampagnen: Eskimo Cremissimo Joghurt Traum, Produkt Launch (Platz 5), Nokia Camera Headset, neue Produktfeatures (Platz 4), Axe Duschgel Shower Shake, Produkt Launch (Platz 3), ONE Sujet „Weihnacht" zur Akquise von Neukunden (Platz 2) sowie das gelungene dynamische Sujet anlässlich des Filmstarts von Men in Black II, womit worx den Web-Ad 2003 erringen konnte. Danach erfolgte wie nicht anders zu erwarten ein Ansturm aufs Buffet und endlich der langerwartete intensive Branchen-Talk, der sich schon während der Vorträge zum Teil lautstark bemerkbar gemacht hatte.

Alle Präsentationen, Videos und Details zur Studie: www.aon.at/mediasales
Alles über den Web-Ad2003: www.iab-austria.at

Monitor THEMENVORSCHAU

AUSGABE September
- 20 Jahre Monitor
- IP-Telefonie
- Marktüberblick: Farblaser
- Job-Training

Erscheinungstermin: 15. September 2003
Redaktions- und Anzeigenschluss: 25. August 2003

AUSGABE Oktober
- Security: Antivirensoftware, Firewall, Intrusion Detection, Management u.a
- SYSTEMS Messevorbericht
- Marktüberblick: USV

Erscheinungstermin: 9. Oktober 2003
Redaktions- und Anzeigenschluss: 10. September 2003

AUSGABE November
- Outsourcing/ASP
- System Management
- Marktüberblick: LC-Displays
- Job-Training
- MONITOR „KOMMUNAL"

Erscheinungstermin: 3. November 2003
Redaktions- und Anzeigenschluss: 8. Oktober 2003

AUSGABE Dezember
- Storage: SAN, NAS, Backup-/Management-SW, u.a.
- Marktüberblick: Beamer/Daten-/Videoprojektoren

Erscheinungstermin: 1. Dezember 2003
Redaktions- und Anzeigenschluss: 10. November 2003

KONTAKT: Tel. 01/ 740 95-410, Fax. 01/ 740 95-425, office@monitor.co.at, http://www.monitor.co.at

Maßgefertigt statt Konfektion

Welche Vorteile e-commerce für Produzenten und Verkäufer hat, liegt auf der Hand. Flachere Vertriebsstrukturen, geringere Lagerhaltungskosten, Wegfall des Repräsentationsaufwandes in sogenannten Frequenzlagen helfen Kosten sparen.

Für den Konsumenten sind die Vorteile nicht immer offensichtlich. Renommierte Multimediaanbieter scheuen aus Marketinggründen eine Zwei-Preis-Strategie mit unterschiedlichen Preisen bei Online- und Offline-Bestellung. Vorauskassa, zusätzliche Zustellgebühren und benutzerunfreundliche Online-Shops lassen manchen Online-Schnäppchenjäger rasch wieder reumütig zum Offline-Händler zurückkehren. Manche Händler versuchen es mit einer Zweimarkenstrategie, d.h. mit unterschiedlichen Firmennamen in der Online- und Offline-Welt, auch nicht der Weisheit letzter Schluss.

Dabei gäbe es auch, abseits vom Billigpreis, handfeste andere Vorteile bei der Online-Bestellung. Online-Shops könnten unschlagbar in der Möglichkeit sein, virtuell Geräte und Anlagen nach eigenen Vorstellungen zusammen zu stellen, die Kosten, aber auch die Funktionen zu optimieren und auch der Aufwand für künftige Erweiterungen könnte genauer vorausgeplant werden.

Leider sind derartige Maßfertigungslösungen, abseits von einigen PC-Händlern in Österreich, noch absolute Mangelware. Vergrault wird der Kunde zusätzlich mit der Ankündigung, dass individuell zusammengestellte Anlagen und Systeme vom Rücktrittsrecht ausgeschlossen sind. Dabei beruft sich der famose Händler fälschlicherweise auf das e-commerce-Gesetz. Nunmehr gibt es jedoch in Deutschland eine auch für Österreich richtungsweisende Entscheidung, die auch ein Rücktrittsrecht für individuell zusammengebaute (assemblierte) Geräte vorsieht. Dieses Recht gilt auch dann, wenn der Händler einen gewissen Aufwand hat, ein derartiges Gerät zusammen zu bauen und bei Rücktritt wieder fachgerecht zu zerlegen. Sonder- oder Maßanfertigung liegt nur dann vor, meinten die deutschen Richter, wenn für einen Kunden eine individuelle (einmalige) Leistung erbracht wurde.

International ist aber e-commerce schon wesentlich weiter. Bangkoker Schneider, aber auch deutsche Schuster bieten mittlerweile Massfertigung für jedermann (und frau) an. Das Meßrisiko - wer kennt schon seine genaue Fußform - wird durch kostenlos bereit gestellten „realen"-Trittschaum reduziert.
Wann werden uns die Multimediahändler mit „Trittschaum" für die individuelle Muldimedialandschaft verwöhnen? ❑

TOP-5 Multimedia

1	2	3	4	5
www.printbox.co.at	www.powerplay.at	www.primus-online.at	www.ottoversand.at	www.conrad.at
Clemens Morawetz A-1160 Wien	Powerplay, A-1060 Wien	Primus-Online E-Commerce Services GmbH A-1090 Wien	Otto Versand GmbH A-8020 Graz	Conrad Electronic GmbH & Co.KG A-4600 Wels
Ratingwert: 580	Ratingwert: 580	Ratingwert: 567	Ratingwert: 566	Ratingwert: 563

FLOP Multimedia

81	82	83	84	85
www.elv.at	www.dvdworld.de	www.shoppingzone.at/Zope/OTF/Malls/14/Merchants/12125/Shops/12235/home	www.austrosat.at	www.redzac.at
ELV Elektronik AG	EMP-Multimedia-Versand D-73050 Eislingen/Fils	Faustik Peter, A-1100 Wien	AustroSat Satellitentechnik, A-7091 Breitenbrunn	Funkberaterring reg. GmbH, A-2362 Biedermannsdorf
Ratingwert: 400	Ratingwert: 385	Ratingwert: 385	Ratingwert: 373	Ratingwert: 365

Ausgewertet wurden 85 Shops zum Thema Multimedia. Analysiert wurden die rechtlichen Basiskonditionen, Kundenfreundlichkeit, Zahlungsmöglichkeiten und Bezugskonditionen.
Ratingkategorien: 471 und mehr vertrauenswürdig, 470 - 351 mangelhaft, 350 und darunter: nicht vertrauenswürdig (maximal 615 Punkte konnten erreicht werden)
Nicht im Ranking, da (noch) kein Shop: www.cosmos.at und www.mediamarkt.at
Alle Webshops online: e-rating.at Ein Service der ARGE DATEN. - Aktuelle Auswertung Online: http://e-rating.at/php/exklusiv_auswertung.php?question=MONITOR-MULTIMEDIA

e-rating.at

Frühstück und eine gute Portion an Information: sogenannte „Business-Frühstücke" kommen immer mehr in Mode und sind eine praktische Sache. In der Früh ist der Kopf ja bekanntlich am meisten aufnahmebereit für Neues. Monitor-Autorin Christine Wahlmüller war beim Eunet-Business-Frühstück zum Thema „Hochverfügbarkeit und Ausfallssicherheit in Spitzenzeiten" im „Schwarzen Kameel" Ende Mai mit dabei.

Sicherheit statt daumendrehende Mitarbeiter

Erste Enttäuschung - statt des erwarteten Frühstücksbuffets gab es ein paar trockene Plunder und ein paar zugegeben nett arrangierte Brötchen. Aber viel Zeit bleibt ohnehin nicht fürs frühstücken. Also schnell den Kaffee hinuntergekippt, den Plunder Plunder sein lassen und hinein in den Vortragsraum.

Eunet-Technik Vorstand Georg Chytil übernahm die Einleitung zum doch sehr technisch-trockenen Thema und ging dabei gleich in medias res: Ausfälle kosten wertvolle Zeit und damit Geld.

Um das Szenario daumendrehender Mitarbeiter, die in der Kaffeeküche warten, dass sie wieder arbeiten können, zu verhindern, sind hochverfügbare Systeme (Netzwerk, Server) und deren stabile Internet-Anbindung von Bedeutung. Das leuchtete jedem der rund 25 fast ausschließlich männlichen Zuhörer ein. Chytil brachte auch gleich ein anschauliches Beispiel: Der neue Dieselgenerator bei Eunet kostet rund 100.000 Euro, zuzüglich Betrieb und Wartungsgebühr - eine Investition, die sich mit Sicherheit lohnt, wenn man bedenkt, was alleine eine Ausfallsminute kostet.

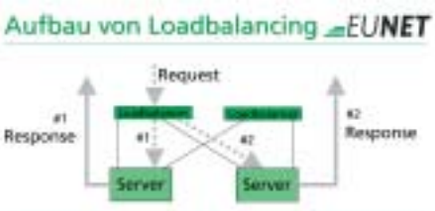
„So müssen Sie die Investition in Hochverfügbarkeit betrachten", betonte Chytil. Laut aktueller Gartner-Studie basieren rund 40 Prozent der Ausfallsursachen auf Anwendungsfehlern, weitere 40 Prozent werden durch Betriebs- bzw. Bedienungsfehler verursacht, die restlichen 20 Prozent sind andere Ursachen wie z.B. Stromversorgung, Zulieferung etc.

Redundanz der Connectivity

Die erste Dimension in punkto Hochverfügbarkeit liegt beim Netzwerk. Eunet-Netzwerk-Spezialist René Avi pochte vor allem auf die Wichtigkeit von Redundanz der Connectivity und schilderte anschaulich verschiedenste Ausfallszenarien (illegitimer und legitimer Datenverkehr, Attacken). Als Backup-Szenarien in punkto Connectivity kommen z.B. eine zusätzliche Internet-Einwahlverbindung (als reine Ersatz-Lösung) oder Multi-Homing (zweite Standleitung zu anderem Internet-Provider) in Frage. Weiters wichtig ist es dabei auf Carrier Redundanz zu achten, d.h. die gewählten Provider sollten über verschiedene internationale Carrier-Anbindung verfügen, „weil sonst haben Sie erst wieder ein Problem", meinte Avi. Eine Möglichkeit zur internen Absicherung bietet die Verwendung von zwei Routern zur Netzwerk-Anbindung. Fällt einer aus, so wird der andere Router aktiv. Housing und Outsourcing wiederum verlagern das Verfügbarkeitsproblem weg vom internen Netzwerk und entlasten die hauseigene IT-Abteilung.

Loadbalancing als wichtiger Faktor

Womit wir auch schon beim zweiten wichtigen Bereich wären, was Hochverfügbarkeit betrifft, der Serverlandschaft und den darauf laufenden Applikationen, d.h. sowohl Hardware als auch Software. Der Ausfall von nur einer dieser Komponenten kann ganz schön unangenehm sein. Umso wichtiger sind Vorsorgemaßnahmen bzw. größtmöglicher Schutz.



Michael Lausch, Systems Engineer bei Eunet, präsentierte Serverkonzepte und ging vor allem auch auf den Punkt „Loadbalancing", d.h. die Verteilung der Last auf mehrere Server, ein. So könnte z.B. je nachdem, woher die Client-Anfrage kommt, ein Server in Österreich und einer in den USA stehen und damit der Request zum näheren Server „wandern", und der User damit auch rascher die gewünschten Daten bekommen. Auch der Bereich Cluster-Bildung kann die Verfügbarkeit verbessern, aber „man sollte einen Mittelweg wählen und nicht zu komplizierte Strukturen schaffen, die dann unübersichtlich werden und damit eine Fehlerquelle darstellen", so Lausch' guter Rat. Nach Ende der Vorträge blieb dann noch genug Zeit für Fragen und individuelle Gespräche.

Fazit: Ein höchst informativer Vormittag, Verbesserungsvorschlag: Komfortabel wäre ein Vortragssaal mit kleinen Tischchen, um Unterlagen, Getränke etc. besser abstellen zu können.

Die Veranstaltungs-Reihe wird im Herbst fortgesetzt. Information und Anmeldung: www.eunet-ag.at/events

Monitor-Bewertung

Informationsqualität: 1
Rhetorik der Vortragenden: 1,5-2
Zeitdauer (8.45 bis 11 Uhr): 1,5
Veranstaltungsort (Zum Schwarzen Kameel, 1o1o Wien, 1. Stock): 2
Bewirtung: 3

Serie SG400: Web Security Appliances

Neue Geräte bieten Web-Sicherheit für mittlere Unternehmen und Niederlassungen

Security Gateway der Serie SG400 von Blue Coat Systems

Die neue Produktserie SG400 von Blue Coat Systems bietet jetzt auch mittelständischen Unternehmen die Möglichkeit, granulare Sicherheitsregelwerke für die Kommunikation mit dem Internet umzusetzen. Großunternehmen können mit den neuen Web Security Appliances die bestehenden Sicherheits-Policies von der Zentrale bis in die Niederlassungen ausweiten. Zentralisiertes Management für Geräte und Policies spart Kosten und senkt den Verwaltungsaufwand.

Die neuen Systeme eignen sich für mittelständische Firmen, die nicht auf Sicherheit bei der Nutzung des Internet verzichten möchten. Auch in Großunternehmen sind Niederlassungen oftmals noch nicht in die strikten Sicherheitsregelwerke für Internet-Datenverkehr der Firmenzentrale mit eingebunden. Diese Hintertür für Viren, bösartigen Programmcode oder unangebrachte Web-Inhalte schließen die neuen Security Gateways der Serie SG400 von Blue Coat Systems. Unternehmen können so ein durchgängiges Sicherheitsniveau für alle Mitarbeiter realisieren - unabhängig vom Bürostandort oder der Verfügbarkeit von IT-Personal vor Ort.

Die Funktionen der neuen Security Gateways umfassen Proxy Caching, Inhaltsfilterung, Schutzmaßnahmen für Instant-Messaging-Dienste, Web-basiertes Viren-Scanning und Schutz vor bösartigem Programmcode. Caching von häufig angefragten Inhalten, Bandbreitenkontrolle für Rich Media und zeitlich definierte Bereitstellung von Inhalten ermöglichen eine bessere Netzwerkleistung und optimierte Nutzung von teurer WAN-Bandbreite. Die Produktpalette von Blue Coat bietet Administratoren ein intelligentes und effizientes Werkzeug, um Internet-Datenverkehr entsprechend individueller Sicherheitsregeln zu verwalten und zu überwachen.

Die Director-Plattform von Blue Coat bietet zentrale Konfiguration und Verwaltung für eine Vielzahl von individuellen Sicherheitsregeln und Web-Sicherheitsdiensten für alle Web-Nutzer auch in verteilten Netzen. Dank einer einheitlichen Benutzeroberfläche können Administratoren Berichte über die Nutzung des Internet, Bandbreiten-Auslastung und mehr erstellen und auswerten. Individuelle Anpassungen an die Bedürfnisse der IT-Verantwortlichen sind ebenfalls möglich.

„Unternehmen, die ihre Niederlassungen über das Internet an die Zentrale anbinden benötigen eine kleinere aber schlüsselfertige Lösung für Web Security. Diese sollte nicht nur den Niederlassungen Security Services bieten, sondern auch einfach und in Übereinstimmung mit der gesamten Web-Security-Infrastruktur zu verwalten sein“, sagt Mark Bouchard, Senior Program Director für Global Networking Strategies bei der META Group, „dabei dürfen die Sicherheitsbestimmungen jedoch keinerlei Auswirkungen auf die Internet und Intranet Perfomance haben.“

http://www.bluecoat.de

Neue Version von NetOp unterstützt Windows Server 2003

Die seit Anfang Juni verfügbare Version NetOp Remote Control 7.6 unterstützt als erste Remote Control Software Windows Server 2003.

NetOp steht für schnelle, sichere und zuverlässige PC/Server-Fernwartung, Helpdesk Anwendungen, Monitoring, Benutzer-Unterstützung, Überwachung und in Schulungsumgebungen für vereinfachtes Lernen mit vernetzten PCs. Mit dem neuen Versionsupdate wird neben der Unterstützung von Windows Server 2003 auch Mac OS X einbezogen.

Die Sicherheit wurde durch Einbindung von LDAP für die Authentifizierung und Autorisierung weiter erhöht. Gemeinsam mit der neuen Möglichkeit Hilfeanfragen automatisiert zu bearbeiten und zum Beispiel an ein TroubleTicket Managementsystem zu übergeben stärkt das die Position von NetOp im Unternehmenseinsatz.

Besonders in TCP/IP Verbindungen wurde die Geschwindigkeit um bis zu 40% gesteigert, das spart Kosten durch kürzere Helpdesk-Sitzungen und Administratortätigkeiten. Auch plattformübergreifende Verbindungen wurden durch Einsatz neuer Technik beschleunigt und ermöglichen schnelle Fernwartung zwischen Windows und Linux oder UNIX Rechnern.

http://www.netop.co.at

wlan group austria gegründet

Über 60 Vertreter von Funknetz Firmen aus ganz Österreich haben sich zur wlan group austria zusammengeschlossen.

Die wlan group austria ist eine Vereinigung der österreichischen Funknetz Internet Betreiber innerhalb der ISPA (Internet Service Providers Austria). Als Ziele der Vereinigung wurden eine Interessenvertretung gegenüber der Gesetzgebung und den Behörden, eine Plattform für Koordination und Informationsaustausch, die Erarbeitung von Standards im WLAN Bereich und eine verstärkte Öffentlichkeitsarbeit für Internet über Funk genannt.

„Nur gemeinsam sind wir stark genug, um die berechtigten Forderungen der WLAN Betreiber durchzusetzen“, erläutert dazu Kurt Einzinger, Generalsekretär der ISPA. Forderungen der WLAN Betreiber richten sich vor allem an die Funkbehörden und streben eine Öffnung verschiedener Frequenzbänder im 5 GHz Bereich und die Erhöhung der zugelassenen Leistung für WLAN Sender an. Eine Arbeitsgruppe der wlan group austria soll die technischen Details dieser Forderungen in den nächsten Wochen präzisieren.

Die WLAN Technologie zur Anbindung ans Internet entweder mittels so genannter Hotspots oder über gerichtete Funkstrecken ist erst vor kurzer Zeit entwickelt worden. Durch ihre globale Verbreitung, die hohe Stückzahlen und geringe Preise ermöglicht, als auch durch die Nutzung freier (lizenzfreier) Frequenzen ist diese Technologie kostengünstig und relativ einfach einzusetzen, was ihre Verbreitung sehr gefördert hat.

http://www.ispa.at

USB-Konverter - USB 2.0 zu IDE DB40

Spätestens mit der Version 2.0 haben viele Anwender das USB-Bussystem schätzen gelernt. Mit einem USB 2.0 zu IDE DB40-Konverter von KSI können Sie jetzt klassisch intern betriebene Geräte auch extern über den USB Anschluss betreiben.

Der USB 2.0 zu IDE DB40-Konverter ermöglicht den Anschluss von IDE-Laufwerken über die USB-Schnittstelle. Dabei wird eine Datentransferrate von bis zu maximal 480Mbps erreicht. Der IDE Anschluss mit DB40 Stecker bietet Anschluss für IDE -Harddisks, -CD-ROM Laufwerke, -CD/RW Laufwerke, -DVD Laufwerke, -MO und LS120 Laufwerke. Mit dem mitgelieferten Power-Supply können die Geräte direkt mit Strom versorgt werden.

Systemvorraussetzungen sind Windows 98/ ME / 2000 / XP, MAC OS 8.6 / 9.1 / X und eine USB 2.0 Typ A-Schnittstelle. Der Lieferumfang besteht aus 1 x Adapter-Kabel USB 2.0 A auf IDC40 Buchse , 1 x IDC-Verlängerungsstück (Buchse /Stift),1 x Netzteil mit :1 x Stromstecker für 5 1/4 Zoll, 1 x Hohlstecker Typ 341 sowie einer Anleitung

USB 2.0 zu IDE DB40-Konverter ermöglichen den Anschluss von IDE-Laufwerken über die USB-Schnittstelle

USB-PCI Karte nach USB 2.0

Diese PCI-Einsteckkarte stellt auf der Vorderseite 2 USB-Buchsen Typ „A" zur Verfügung und zusätzlich auf der Rückseite eine Buchse Typ „A". Letztere dient zum Anschluss eines internen Busses (z.B. CD-ROM). Alle Ports entsprechen USB 2.0 mit einer maximalen Datenrate von 480 Mbps, sind aber auch abwärtskompatibel auf USB 1.0/1.1. Mindestsystemanforderungen sind Windows 2000/ME/XP, 32-Bit PCI-Slot, PCI Revision 2.2

USB 4-fach Hub nach USB 2.0

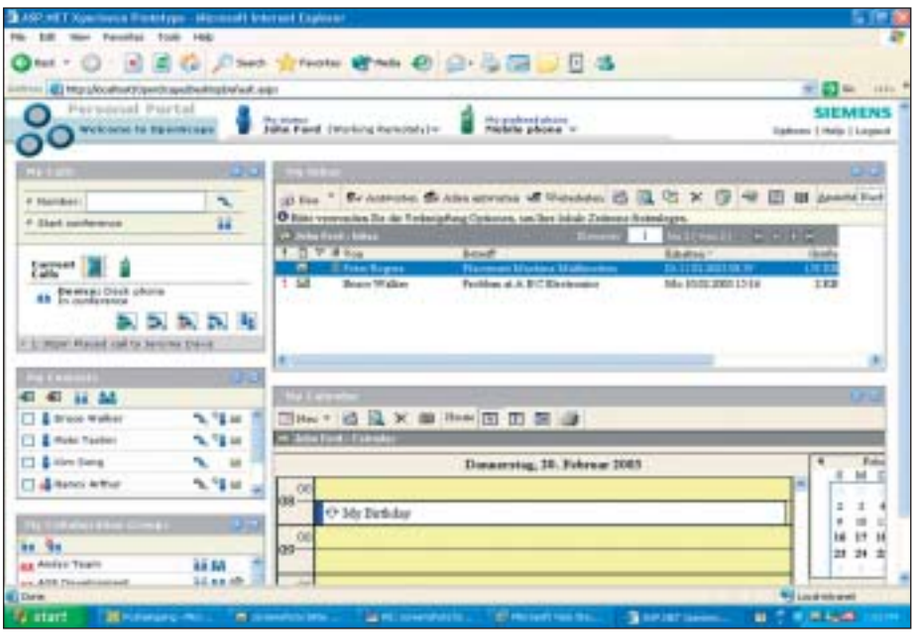
USB-Hubs werden benötigt, um eine „Sternstruktur" des Busses aufbauen zu können und auch mehrere Geräte, die keinen „Kaskadierungs-Port" besitzen, anschließen zu können. Der Hub hat 4 USB-Buchsen Typ „A", wo die Peripheriegeräte angeschlossen werden. Der Anschluss zum PC („Upstream-Port") erfolgt über eine Buchse Typ „B", wo ein A/B-Anschlusskabel (im Lieferumfang des Hubs bereits enthalten) angeschlossen wird. Der Hub ist „self-powered" (Stromversorgung über eigenes externes Netzteil) und kann daher auch kaskadiert werden.

USB 2.0 PCI USB 2.0 PCI-Karte, 3 USB-Buchsen Typ „A" (2 extern, 1 intern)

Kontakt-Systeme Inter Ges.m.b.H
A-1230 Wien, Richard-Strauss-Str. 39
Tel.: +43/(0)1/61096-0
E-Mail: ksi@ksi.at Bezugsquelle:
http://www.ksi.at

Mehr Kommunikation für Telefonanlagen

Siemens macht mit einer neuen Software seine HiPath-Kommunikationsplattform noch kommunikativer.



Die Softwareplattform OpenScape erkennt selbständig und in Echtzeit, über welches Kommunikationsmittel - Festnetz, Handy, E-Mail. SMS-Nachricht oder Instant Messaging - die Mitarbeiter erreichbar sind. Erfolglose Kommunikationsversuche wegen umgeleiteter Telefonnebenstellen und abgeschalteter Handys sollen sich dadurch ein Minimum reduzieren. OpenScape ist Bestandteil von HiPath, arbeitet aber auch unabhängig davon. Es unterstützt zukünftig den Windows Server 2003 und die Greenwich-Plattform von Microsoft.

Das Produkt verbindet bisher getrennt Kommunikationsinseln und ermöglicht einen intelligenten, auf Verfügbarkeit basierten Zugang zu Telefonpartnern, Terminkalendern und Dateien. Der Mitarbeiter erhält auf seinem PC-Schirm ein Portal, auf dem neben E-Mail-Postfach und Kalender die aktuelle Verfügbarkeit der persönlichen Kontakte angezeigt wird.

In einer Buddy-List wird in Echtzeit dargestellt, ob Mitarbeiter über Handy, Festnetz-Nebenstelle, E-Mail oder SMS-erreichbar sind. Dadurch lässt sich noch vor dem Telefonanruf erkennen, ob der gewünschte Kollege am Telefon überhaupt erreichbar ist.

Durch Mausklick auf der OpenScape-Oberfläche können mehrere Kollegen zu virtuellen Meetings und Telefonkonferenzen zusammengeschaltet werden, bei denen jeder Teilnehmer auf gemeinsame Dokumente zugreifen kann.

Von großer Bedeutung für den ROI, so Siemens, ist die Transaktions-Transparenz. Durch OpenScape lassen sich die Kosten für alle verschiedenen Kommunikationsarten und Geräte aufzeichnen - auch für Endgeräte, wie Handys oder Pager, auf die der Systemadministrator häufig keinen Zugriff hat. OpenScape ist flexibel erweiterbar, in Zukunft werden weitere IT-Plattformen unterstützt werden.

Die Vorteile von OpenScape zusammengefasst:

- verbannt unnötige Kontaktversuche und Redundanzen,
- baut Barrieren für den Informationszugriff ab,
- senkt die Transaktionskosten,
- sorgt für einen hohen Return-on-Investment,
- steht für eine neue Qualität in der Teamarbeit,
- bedeutet Informationstransfer in Echtzeit und damit kürzere Reaktionszeiten,
- beschleunigt interne Kommunikationsprozesse und verkürzt die Verbindung zum Markt,
- ermöglicht bessere und schnellere Entscheidungsfindungen in kürzerer Zeit.

http://www.siemens.de/openscape

Octocom: Bestes Citrix Schulungszentrum in Zentraleuropa

Einziges Citrix zertifiziertes IT-Schulungszentrum in Österreich erhält hohe Auszeichnung

Bereits zum zweiten Mal innerhalb von nur zwei Jahren erhält das in Wien und Graz ansässige IT-Schulungszentrum Octocom die Auszeichnung „Citrix Learning Center of the Quarter". Mit dieser Auszeichnung, die einmal pro Quartal vom Software-Hersteller Citrix für besondere Leistungen und Beiträge zum Citrix Schulungsprogramm vergeben wird, wurde die Qualität des Schulungszentrums bestätigt.

Als Basis für die Bewertung werden neben der geschäftlichen Entwicklung, wie zum Beispiel die Anzahl der durchgeführten Schulungen, qualitative Kriterien herangezogen. Dazu gehören unter anderem die Kursangebotsvielfalt, die technische Ausstattung des Trainingszentrums und die Kreativität der Marketing-Maßnahmen. Octocom ist ein IT-Schulungszentrum mit einer klaren Fokussierung auf Citrix Software-Produkte für Server Based Computing-Lösungen (von jedem Standort aus, kann jederzeit auf persönliche Daten und Anwendungen zugegriffen werden). Trotz der schwierigen Marktsituation im IT-Bereich konnte Octocom als einziges Citrix zertifiziertes Schulungszentrum in Österreich das Geschäftsjahr 2002 laut Plan abschließen. (Umsatzwachstum von rund 30 % auf rund 0,8 Millionen Euro).

Als einziges zertifiziertes Citrix Schulungszentrum Österreichs bildet Octocom in jährlich rund 300 Seminaren nahezu sämtliche heimischen Citrix-Fachleute aus. Zu den Kunden zählen einerseits Systemhäuser, die Citrix-Lösungen verkaufen und warten. Zum anderen schult Octocom auch die internen IT-Verantwortlichen der Unternehmen, die Citrix verwenden. Geschäftsjahr 2002 fuhr das Schulungszentrum 0,8 Millionen Euro Umsatz ein. Für das laufende Geschäftsjahr plant Octocom den Umsatz zu halten und abzusichern.

Bereits zum zweiten Mal innerhalb von nur zwei Jahren kann sich Octocom-Begründer **Erich Holan** über die Auszeichnung „Citrix Learning Center of the Quarter" freuen

http://www.octocom.at

Xerox forciert mit neue Produkten und neue Services seine Office-Strategie. Primäres Ziel dabei sind die Erhöhung der weltweiten Marktanteile und die verstärkte Integration von Kundenbedürfnissen.

Die neue Produktfamilie beinhaltet 21 neue und verbesserte Modelle - augen-gefällig mit neuem Design

Xerox: Neues Office Programm

Kunden sollen nun mehr Kontrolle über Druck- und Kopierkosten und die damit verbundenen Prozesse haben. Die neue Xerox Produktfamilie beinhaltet 21 neue und verbesserte Modelle - darunter erweiterbare Digitalkopierer, Multifunktionsprodukte (MFPs), die drucken und kopieren sowie erweiterte MFPs, die zudem faxen und scannen sowie mailen können. Die Palette umfasst sowohl Schwarzweiß-, als auch Farbgeräte. Die neue Produktlinie erreicht Geschwindigkeiten von 16 bis 90 Seiten pro Minute (ppm).

Für kleine und mittelständische Unternehmen bietet Xerox außerdem ein neues Serviceprogramm in den Bereichen Kundendienst und Verbrauchsmaterialien. Das Programm PagePack wird exklusiv über Konzessionäre und Xerox Channel Partner angeboten. Der Kunde kann aus preislich attraktiven PagePack Varianten jene auswählen, die seinen Volumensanforderungen genau entsprechen - dies ermöglicht mehr Kontrolle über Druck- und Kopierkosten und die damit verbundenen Prozesse.

Für Kunden mit einer großen Geräteflotte bietet Xerox eClick an - einen einheitlichen Druckpreis pro Seite, der unabhängig von der eingesetzten Gerätetype ist. Da eClick europaweit angeboten wird, können Konzerne in Niederlassungen aller Länder auf dieses einheitliche Angebot zurückgreifen. Eine starke administrative Vereinfachung, eine deutliche Druckkostenreduktion und die einfache Kontrollierbarkeit der Druckkosten werden den Unternehmen versprochen.

Mit den neuen Servicepaketen wird auch die Bestellung von Verbrauchsmaterialien einfacher - hier steht ein neues Internettool zur Verfügung.

Produktangebote

Drei Produktfamilien - „CopyCentre", „WorkCentre" und „WorkCentre Pro" - bilden das Herz des Office Bereichs. Neue Geräte, aber auch Modelle, die in Design, Preis und Bezeichnung überarbeitet wurden, sind Teil der drei Produktfamilien des Office Bereichs:

- **CopyCentre** sind preiswerte Lösungen für Kunden, die schnelle und zuverlässige Digitalkopierer wünschen. Sie sind mit Geschwindigkeiten von 16 bis 90 Seiten pro Minute erhältlich, modular aufgebaut und auf ein Multifunktionssystem erweiterbar.
- **WorkCentre** sind kosteneffiziente Multifunktionsgeräte mit einfachem Ausstattungsumfang, die netzwerkfähige Kopier- und Druckfunktionen beinhalten und eine Option zum Faxen bieten. Die Geschwindigkeiten reichen von 16 bis 55 Seiten pro Minute.
- **WorkCentre Pro** MFPs bieten Kopier- und Druckfunktionen sowie Scan- und Faxfunktionalitäten und Geschwindigkeiten zwischen 30 und 90 Seiten pro Minute.

Die neuen Multifunktionsprodukte (MFPs) von Xerox zeichnen sich nicht nur durch neues Design und neueste Technologie aus. Zusätzlich befindet sich im Inneren ein Controller, dessen Komponenten mehr als zwei Dutzend Patente inkludieren. Ziel des Xerox Controllers ist es, die unterschiedlichen Ein- und Ausgaben eines Multifunktionsgeräts optimal zu steuern.

„Die neue Produktpalette ist abgestimmt auf die individuellen Bedürfnisse der User." - Mag. **Sandra Kolleth**, Marketing Manager Xerox Austria

Kernstück der neuen Office-Palette ist außerdem ein völlig neues Design. Ziel ist es, die derzeitige Office Strategie mit einem zukunftsweisenden Aussehen und einer flexiblen Architektur auszustatten. Das neue Design wurde auf Basis von Anregungen der Kunden umgesetzt.

Das Designteam um Dave Parsons, Manager of Xerox Industrial Design and Human Interface, entwickelte ein Modell auf Basis einer „Arbeits-Oase", die man in einem Büro, einem Flughafen, einer öffentlichen Bibliothek, einem Hotel oder einem Tagungszentrum finden könnte.

Ein Teil der Modelle ist bereits verfügbar, alle weiteren Produkte werden zu Beginn des dritten Quartals erhältlich sein. Der Vertrieb erfolgt durch Xerox Händler und Konzessionäre.

http://www.xerox.at

Plasmon

Plasmon, Marktführer für professionelle optische Archivierungslösungen, präsentiert mit den neuen Jukeboxen der D-Series sowie Enterprise D-Series eine neue Generation von optischen Speichersystemen.

Plasmon präsentiert neue optische Jukeboxen

Beide Produktlinien zeichnen sich durch hohe Zuverlässigkeit, Verfügbarkeit und Skalierbarkeit aus. Die zwei Plasmon-Familien bieten eine äußerst große Range an möglichen Konfigurationen: Während die Bandbreite bei der D-Series bei 40 Slots (entspricht einer Speicherkapazität von 564 GB) beginnt und bis zu 480 Slots (= 1,12 Terabyte) reicht, protzt die Enterprise D-Series mit einer Range von 875 Slots (= über 7 Terabyte) bis zu 2175 Slots, was einem Volumen von über 20 Terabyte entspricht.

Ideal für mittelständische Unternehmen: Plasmon D-Series

Die D-Series präsentiert sich als Midsize-System, das perfekt für kleine und mittelständische Unternehmen mit höherem Datenaufkommen geeignet ist. Die Jukeboxen sind mit zwei, vier oder sechs Multifunktions-Laufwerken sowie dem patentierten Rotation Station-System ausgestattet, das den Einsatz von 9,4 GB DVD Medien erlauben. Die Laufwerke unterstützen das Lesen und Schreiben von DVD-RAM-, DVD-R-, DVD-RW-, CD-R- und CD-RW-Medien. DVD-R bietet die unveränderbare Read-Once-Read-Many (WORM)-Funktion und erfüllt somit alle Anforderungen bezüglich Fälschungssicherheit und Urkundentreue.

High-End: Enterprise D-Series

Im High-End-Bereich empfiehlt sich die Enterprise D-Series mit den weltweit größten DVD-Jukeboxen für den Einsatz in Enterprise-Umgebungen. Aufbauend auf dem fortschrittlichen Design sowie der hohen Zuverlässigkeit der populären magneto-optischen G-Serie-Jukeboxen von Plasmon bietet die neue Enterprise-D-Serie langlebige Robotik und modulare Skalierbarkeit in einer professionellen DVD-Speicherlösung mit großer Kapazität. Eine hohe MSBF-Rate (Mean Swaps Between Failure) von mehr als 2,5 Millionen Lade/Entladezyklen beweist die außerordentliche Zuverlässigkeit der Jukeboxen.

In der Enterprise-D-Serie werden robuste 10er Magazine verwendet, die den schnellen und einfachen Austausch von Datenträgern ermöglichen. Der Lade- und Entladevorgang sowie die Bedienung der Jukeboxen erfolgt über die Frontseite. Die Jukeboxen sind mit Plasmons patentiertem Disk-Rotationsmechanismus und einem Dual-Picker-System ausgestattet, das schnelle Diskwechselzeiten zwischen 6,3 und 6,8 Sekunden ermöglicht.

„Einer der wichtigsten Antriebe für stetiges Wachstum im Markt für automatisierte optische DVD-Lösungen ist die Forderung der Anwender nach immer höheren Kapazitäten", erklärte Rainer Hornacek, Sales Manager beim Distributor DICOM Informationstechnologie GmbH.

„Die Enterprise-D-Serie von Plasmon erfüllt diese Anwenderforderung, indem sie DVD-Jukeboxen mit höheren Speicherkapazitäten zur Verfügung stellt. Diese Jukeboxen zielen auf die schnell wachsenden Märkte für medizinische Anwendungen und E-Mail-Speicherlösungen."

DICOM Competence Center

Die Plasmon-Jukeboxen der D-Series und der Enterprise D-Series stehen im Competence Center der DICOM Informationstechnologie GmbH zum Test bereit.

DICOM
www.dicomgroup.at

Termin-Vereinbarungen für das DICOM Competence Center: Tel. (01) 866 45-406 oder E-Mail rainer_hornacek@dicomgroup.at

Business-Programme finden Sie im Monitor Softwareguide www.monitor.co.at

Hersteller	Produktname	CD-RW	DVD	DVD-COMBO	DVD-Writer	DVD Formate schreiben	DVD Formate lesen	Typ: internes LW	Typ: externes LW	Interface: IDE	Interface: USB	Interface: Firewire	Geschwindigkeit W/RW/R	Besonderheiten	Endpreis	Bezugsquelle
BENQ	5224P	✔						✔		✔			52/24/52	2MB Buffer Size, CD-Brenner Software Paket beigepackt	65,-	BENQ 01/667 00 33 - 0
BENQ	5224WU	✔							✔		✔		52/24/52	USB 2.0, 2MB Buffer Size, CD-Brenner Software Paket beigepackt	169,-	BENQ 01/667 00 33 - 0
BENQ	656A							✔		✔			56		30,-	BENQ 01/667 00 33 - 0
BENQ	DVP 1650S		✔				DVD-ROM, -Video, -R, -RW	✔		✔			CD 50 DVD 16		49,-	BENQ 01/667 00 33 - 0
BENQ	DW400A				✔	DVD-Video, +/- R/RW		✔		✔			DVD 4/4/12 CD 16/10/40		299,-	BENQ 01/667 00 33 - 0
HEWLETT-PACKARD	dvd300e				✔	DVD +RW, +R	DVD-Video, DVD-ROM, DVD +RW, +R		✔		✔	✔	DVD 4/2,4/8 CD 16/10/40	USB 2.0	495,-	Hewlett-Packard 01/250-00-0
HEWLETT-PACKARD	dvd300i				✔	DVD +RW, +R	DVD-Video, DVD-ROM, DVD +RW, +R	✔		✔			DVD 4/2,4/8 CD 16/10/40		359,-	Hewlett-Packard 01/250-00-0
LG ELECTRONICS	GCC-4480			✔			DVD-ROM, -R,+R,-RW, +RW	✔		✔			CD 48/16/48 DVD 16x		89,-	LG Electronics Austria GmbH 01/99 460 - 0
LG ELECTRONICS	GCE-8520B	✔						✔		✔			52/24/52		69,-	LG Electronics Austria GmbH 01/99 460 - 0
LG ELECTRONICS	GDR-8161B		✔				DVD-ROM, -R, -RW, +RW, -RAM	✔		✔			CD 48 DVD 16		54,-	LG Electronics Austria GmbH 01/99 460 - 0
LG ELECTRONICS	GMA-4020B				✔	DVD-RAM, -R, -RW	DVD-ROM, -R, -RW, +RW	✔		✔			DVD 2/1/10 CD 12/8/32		240,-	LG Electronics Austria GmbH 01/99 460 - 0
NEC	DV-5800A		✔				DVD +/- R/RW	✔		✔			CD 48 DVD 16		49,-	Omega Handelsges.m.b.H. 01/615 49 00-0
NEC	ND-1100				✔	DVD +R, +RW	DVD +/- R/RW	✔		✔			DVD 4/2,4/16 CD 16/10/40	inkl. Nero 5.5, Sonic MyDVD	229,-	Omega Handelsges.m.b.H. 01/615 49 00-0
NEC	ND-1300				✔	DVD +/- R/RW	DVD +/- R/RW	✔		✔			CD 16/10/40 DVD 4/2,4/16	inkl. Nero 5.5, Sonic MyDVD	319,-	Omega Handelsges.m.b.H. 01/615 49 00-0
PHILIPS	Jack Rabbit JR 32RWDVk			✔					✔		✔		CD 32/10/40 DVD 12	USB 2.0, Seamless Link, Thermo Balanced Writing	259,90	Philips Austria GmbH 01/601 01-0
PHILIPS	PCRW 5224K	✔						✔		✔			52/24/52	Seamless Link, Thermo Balanced Writing	59,90	Philips Austria GmbH 01/601 01-0
PHILIPS	RWDV3210k			✔				✔		✔			CD 32/10/40 DVD 12	Seamless Link, Thermo Balanced Writing	89,90	Philips Austria GmbH 01/601 01-0
PIONEER	DVR-A05				✔	DVD-R/RW	DVD-ROM	✔		✔			DVD 4/2/12 CD 16/8/32	Inkl. Software	319,-	Pioneer Austria 01/616 45 80-0
PLEXTOR	Premium T3	✔						✔		✔			52/32/52	inkl. Nero SW	120,-	Avnet Applied Computing GmbH 01/614 88-0
PLEXTOR	PX-116A/T3		✔				DVD-ROM	✔		✔			DVD 16 CD 48		ca. 45,-	Avnet Applied Computing GmbH 01/614 88-0
PLEXTOR	PX-320A			✔			DVD-ROM	✔		✔			DVD 12 CD 20/10/40	Inkl. Nero SW	ca. 180,-	Avnet Applied Computing GmbH 01/614 88-0
PLEXTOR	PX-504A				✔	DVD+R/RW	DVD_ROM	✔		✔			CD 16/10/40 DVD 4/2,4/12	Inkl. Nero CD/DVD Mastering	ca. 240,-	Avnet Applied Computing GmbH 01/614 88-0
PLEXTOR	PX-504UF/T3				✔	DVD+R/RW	DVD_ROM		✔		✔	✔	CD 16/10/40 DVD 4/2,4/12	USB 2.0, Inkl. Nero CD/DVD Mastering	ca. 240,-	Avnet Applied Computing GmbH 01/614 88-0
SONY	DRU510A				✔	DVD +/- RW	DVD +/- RW	✔		✔			DVD 4/2/12 CD 24/10/32	8MB Bufferspeicher, umfangreiches Softwarepaket zum Editieren, Schneiden und Datensichern	349,-	Sony Austria GmbH 01/610 50-0
SONY	DRX610UL				✔	DVD +/- RW	DVD +/- RW		✔		✔	✔	DVD 4/2/12 CD 24/10/32	8MB Bufferspeicher, umfangreiches Softwarepaket zum Editieren, Schneiden und Datensichern	449,-	Sony Austria GmbH 01/610 50-0
TDK	DVD Writer Dual Format				✔	DVD +/- RW/R	DVD +/- RW/R u.a.	✔		✔			DVD 4/2,4/4 CD-R 16	Buffer Underrun Protection, umfangreiche Software	399,-	Schimek Electronics 0662/87 66 63
TEAC	CD-W224PUK	✔							✔		✔		52/24/52	USB 2.0	ca. 140,-	Avnet Applied Computing GmbH 01/614 88-0
TEAC	DV-W50EK				✔	DVD-R/RW	DVD-ROM	✔		✔			DVD 4/2/12 CD 16/8/34	Neor SW, Win-DVD, Pinnacle Studio	ca. 250,-	Avnet Applied Computing GmbH 01/614 88-0
TOSHIBA	SD-R1312			✔			DVD-ROM	✔		✔			DVD 12x CD 32/10/40	inkl. VOB-Software	90,-	Avnet Applied Computing GmbH 01/614 88-0
TOSHIBA	SD-R5002K				✔	DVD-R/RW	DVD-ROM	✔		✔			DVD 2/1/12 CD 16/10/40	inkl. WinDVD 4.0 u.a.	220,-	Avnet Applied Computing GmbH 01/614 88-0

Downsizing und Rightsizing, das waren die Schlagworte vor rund zwanzig Jahren, die sich um nur ein Thema drehten - der Ablösung von Mainframes durch Client-Server-Strukturen. Doch nun kommen die Mainframes in neuer Technik unter der Maxime „Server-Konsolidierung" zurück, und Unix sowie auch die Windows-Server konkurrieren gegen Linux.

Achim Scharf

Der Z990 unterstützt Hunderte virtueller Linux-Server

Vom Mainframe zum Client-Server und zurück

Die in den achtziger Jahren und zuvor installierten EDV-Systeme waren auf den zentralen Groß-(Host)Rechner ausgerichtet, Anwendungen und Daten wurden relativ sicher im Rechenzentrum gespeichert. Es gab noch keine grafische Bedienoberfläche, Ein- und Ausgaben erfolgten rein alphanumerisch über Terminals ohne eigene Verarbeitungsleistung. Die Vorteile einer Host-orientierten Lösung lagen in der effizienten Verwaltung von Informationen als auch von Ressourcen des EDV-Bereiches mit niedrigsten Kosten pro Endbenutzer sowie in der weitgehenden Vorhersagbarkeit von Kosten, Verfügbarkeit und des Serviceniveaus. Der wesentliche Nachteil lag in einer relativ starken Unflexibilität bezogen auf neue und andere Anforderungen.

Als zu Beginn der achtziger Jahre der Personal Computer (PC) auf den Markt kam, konnte er nur als Einzelarbeitsplatz eingesetzt werden. Dann wurde der PC an Mainframes angeschlossen und emulierte „dumme Terminals". Diese Kombination eröffnete die Möglichkeit, Daten aus den laufenden Anwendungssystemen zu übernehmen und mit PC-Standardsoftware weiter zu verarbeiten.

Die Client-Server-Architektur führte zu einem „Downsizing" der Systeme, und damit argumentierte der damalige „David" Sun gegen den „Goliath" IBM. „Während mit jedem Terminal im klassischen Großrechnerbetrieb die Gesamtleistung abnimmt, steigt mit jedem Client und mit jedem Server die Gesamtleistung des verteilten Client-Server Verbundes. Statt alle Verarbeitungsfunktionen auf einen Großrechner zu konzentrieren, finden wir in Client-Server-Architekturen eine Verteilung der Leistungsanforderungen auf eine Vielfalt von Geräten", so Sun-Chef Scott McNealy damals. Im November 1992 stellte er das SPARC Center 2000 vor, einen Unix-Server für bis zu 20 Prozessoren, mit denen Sun in das Rechenzentrum vordringen wollte. Viele Banken ließen sich auch von den Vorteilen der Enterprise Server überzeugen.

Siemens-Nixdorf (heute Fujitsu-Siemens Computer) setzte in seiner MX-Serverfamilie im Jahr 1986 auf die NS-3200-Prozessoren von National Semiconductor und Unix. Mit dem 8-Prozessor-System MX-500 kam auch der Übergang vom Unix III auf System V unter der Bezeichnung Sinix. Zielrichtung war die IBM-SNA-Systemwelt. Die nachfolgende RM-Serverfamilie basierte auf MIPS-Prozessoren. Im November 1994 führte SNI in der Towerklasse die ersten kommerziellen Risc-Systeme (RM400) mit 200-MHz-Prozessor ein. Mit drei RM600-Multiprozessor-Servern wurden im März 1995 auch Midrange- und Highend-Systeme zu Einstiegspreisen zwischen 60.000 und 170.000 Euro angeboten.

Mit dem Reliant RM1000 Parallel-Server stellte SNI zur CeBIT 1995 eine massiv-parallele Server-Architektur vor. Sie erlaubte eine Skalierbarkeit mit Hunderten von Verarbeitungsrechnern (Knoten) und mehr als zehn Terabyte Speicher. Als Knoten galten Einzelprozessoren, aber auch SMP-Systeme der RM-Server-Linie von SNI oder der Nile-Serie von Pyramid. Der Preis für eine lauffähige Einstiegskonfiguration mit vier Prozessoren und 16 Gigabyte Festplatten lag bei 150.000 Euro. „Mit diesem Portfolio sind wir der einzige Anbieter einer kompletten Linie für durchgängige unternehmensweite Anwendungen, angefangen bei Ein- und Multiprozessor-Rechnern über gekoppelte symmetrische Multiprozessoren bis hin zu Mainframes und massiv-parallelen Systemen einschließlich der Kopplung zu Prozessorkomplexen", stellte denn auch Klaus Gewald, Bereichsleiter Midrange Systems, fest. Die erhoffte Akzeptanz im Markt ließ allerdings auf sich warten, so dass der RM 1000 als Flop zu verbuchen war.

Heute setzt Fujitsu-Siemens bei Servern verstärkt auf Intel-Prozessoren und Windows 2000/2003 als Server-Betriebssystem, führt aber auch noch modernisierte Mainframes mit dem Betriebssystem BS2000 weiter.

Logische Fortentwicklung

Die Client-Server-Architektur war eine Fortentwicklung der Software-Strukturierung. Un-

> Präsentieren Sie Ihr Unternehmen in der Jubiläumsausgabe
> Nähere Infos unter +43/1/740-95-411

strukturierte, monolithische Programme wurden schon in den sechziger Jahren durch modularisierte Programme abgelöst. Die Weiterentwicklung dieser Modularität führte zu einer dreiteiligen Struktur nach Benutzer-, Prozess- sowie Daten-Schicht.

Frühe Formen einer derart geschichteten Software wiesen recht diffuse Schnittstellen zwischen den aneinandergrenzenden Schichten auf. Um die Austauschbarkeit der Schichten zu ermöglichen, war eine Verbesserung der Schnittstellen erforderlich, die Aktivierung der Nachbarschicht erfolgte nur noch über logische Kommandos, deren Interpretation und Ausführung „generische Schnittstellen" übernahmen. Damit war die Austauschbarkeit der Schichten generell möglich.

Die Client-Server-Architektur war eine Fortentwicklung dieses Schichtenmodells. Die Funktionen der Datenschicht wurden in die Server-Komponente und die der Prozess-Schicht sowohl auf die Clients als auch auf die Server-Ebene implementiert.

Lokale Netzwerke (LAN) waren daher eine naheliegende Plattform für die Realisierung von Client-Server-Architekturen: die Client- und Server-Prozesse wurden jeweils eigenständigen Rechnereinheiten zugewiesen. Mainframes konnten als Server in Koexistenz mit Unix-Rechnern weiter verwendet werden, während PCs als Clients dienen. Die Client-Systeme (Frontends) wurden den Bedürfnissen des jeweiligen Anwenders entsprechend in Hard- und Software konfiguriert. Ähnliches galt für die Server, wobei sie sehr unterschiedliche Aufgaben wie Programm-, File-, Druck-, Kommunikations- oder Datenbank-Server wahrnahmen.

Die Verteilung der Server-Funktionen auf unterschiedliche Geräte führte zu einer Entbündelung der Leistungsansprüche an die Hardware. Das gleiche galt für die Clients: durch ihre Fähigkeit zur eigenständigen Programmabwicklung bewirkten sie eine massive Entlastung zentraler Hardware-Ressourcen.

Der RM1000 wurde 1995 als MPP-Server für kommerzielle Anwendungen vorgestellt, die Akzeptanz am Markt war jedoch verhalten

Die wachsende Komplexität der technischen Systeme von mehreren vernetzten Systemen mag zwar ein Nachteil sein, dem jedoch massive Vorteile gegenüberstanden. Transaktionen zwischen dem Client und Server sind beispielsweise erheblich netzintensiver als bei Terminal-Host-Anwendungen. So erforderte eine typische Terminal-Host-Transaktion etwa 9 Kilobit per Sekunde, während die gleiche Client-Server-Anwendung mit mehreren Netzwerk-Transaktionen auf mehr als 100 Kilobit kommt. Im Gegensatz zu einer Terminal-Host-Transaktion werden solche Transaktionen von Client-Server-Systemen in kleinen Schritten abgearbeitet, die Veränderungen im Verkehrsverhalten von bis zum Faktor 10 zur Folge haben können. Downsizing der Anwendungen hieß daher Upsizing des Netzes.

Andererseits - die Kosten pro Transaktion bei Datenbankanwendungen ließen sich im Client-Server-Umfeld gegebenenfalls um den Faktor 40 gegenüber Großrechnerumgebungen senken, so die Argumentation von Sun, und das sei ein wesentlicher Grund zum Downsizing. Der Server, und die auf ihn ausgelagerte Anwendungssoftware, stand im Mittelpunkt des Downsizing. Softwareseitig hatte die Aufteilung der Programme in einen Frontend- und einen Backend-Teil zudem einen großen praktischen Nutzen. Durch diese Aufteilung der Funktionen auf unterschiedliche technische Komponenten wurde eine strikte Schichtenbildung in der Software erzwungen, die einen wertvollen Beitrag zur Verbesserung der Transparenz und somit zur Verbesserung der Wartungsbedingungen lieferte. Die Wechselbarkeit der Schichten (Frontend und Backend) wurde durch diese Architektur ebenfalls begünstigt.

Die dritte Welle

Der Client/Server-Ansatz wurde zwar von den Protagonisten, allen voran Sun als Königsweg gepriesen, hat sich jedoch nicht als solcher erwiesen, aber auch nicht als Flop.

Multiprozessor-Server mit Terabyte-Speichern übernahmen die Rolle der Mainframes und durch die Interaktivität der „Productivity Tools" entstand ein hohes Datenaufkommen im Netzwerk, Ethernet mit 10 Megabit/Sekunde reichte oftmals nicht mehr aus, besonders bei grafikintensiven Anwendungen und Multimedia.

Netzwerk-orientierte Lösungen versprachen einen Ausweg aus diesen Problematiken. Die grundsätzliche Definition ging davon aus, dass jeder Nutzer einen Zugriff auf die notwendigen Anwendungen, Daten und Dienste hat, die irgendwo in einem Netzwerk residieren. „Die dritte Welle des Computing ist ausgebrochen, das Netz ist der Computer", so Louis Gerstner, General Manager von IBM im Frühjahr 1995. Netzwerk-Computing und der Netzwerk-Computer als Client wurden unter dem Aspekt der Unterhaltskosten nicht nur in puncto Aufrüstung und Softwareverteilung interessant, sondern auch in der Netzwerkwartung.

„SAP-Anwender finden unsere neuen Mainframes sehr attraktiv", meint **Francis Kuhlen** von IBM

Das Paradigma Network Computing und Netzwerk-Computer setzte auf sogenannte „Thin Clients". Apple, IBM, Netscape, Oracle und Sun entwickelten dafür 1996 eine NC-Referenzplattform. Nicht zuletzt die Entwicklung der Internet-Browser und deren Einsatz auch in firmeneigenen Intranets ließ den NC als intelligentes Terminal am Arbeitsplatz interessant erscheinen. Das Konzept ist simpel, ein Web-Browser wurde als einzige Applikation lokal gespeichert. Dies ermöglichte die Herstellung von preiswerten Rechnern, die keine Festplatten, wenig Hauptspeicher und eine kleine Zentraleinheit benötigten. Dennoch, der NC oder Windows-Terminals konnten den PC nicht verdrängen, sondern letztlich nur ergänzen.

Der Mainframe kommt zurück

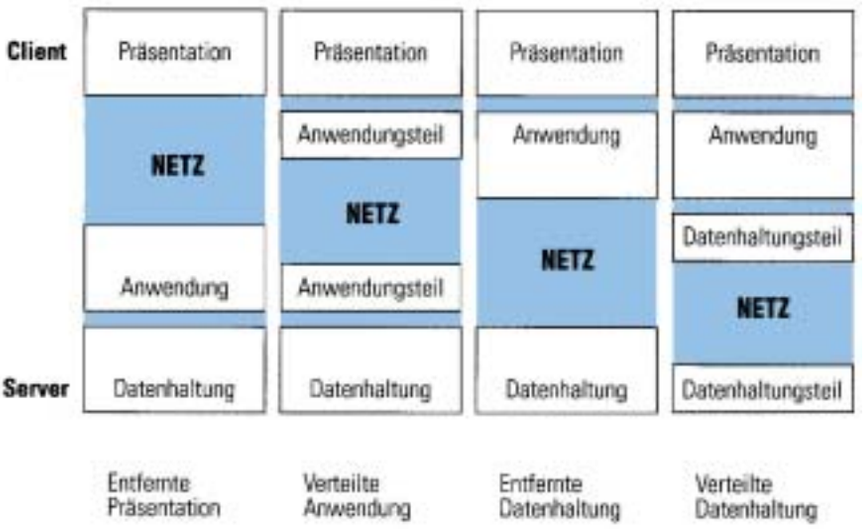
Mit Einführung von Client-Server-Architekturen und der teilweisen Ablösung von Großrechnern ging es den Managern in erster Linie um die in Aussicht gestellten Kostenreduktionen. Der steigende Einsatz von Clients hat die Server aber nicht in dem erwarteten Maße entlastet, wie Untersuchungen des deutschen IT-Beratungsunternehmens Compass aus dem Jahr 1998 zeigten. Im Gegenteil sei die Arbeitslast sogar meist angestiegen.

Der allgemeine Kostentrend für den Betrieb eines Rechenzentrums geht aber in die gegenläufige Richtung. Trotz gestiegener Arbeitsleistung gingen diese Kosten merklich zurück. Die Einheitenkosten für die stets wachsende Anzahl von Tischrechnern sank hingegen nur langsam. Die Gesamtkosten der Informationstechnik sind also nicht im erwarteten Maße gesunken, in einigen Fällen sind sie den Untersuchungen zufolge sogar gestiegen. Der Durchschnittspreis pro tausend CPU-Sekunden sei von 4 Euro (1994) auf 1 Euro (1997) gesunken, vermerkte die Studie. Die durchschnittliche Rechenzen-

trumsbelastung habe sich in der gleichen Zeit beinahe verdoppelt, von 8 Millionen CPU-Sekunden pro Monat (1994) auf über 15 Millionen in 1997. Die durchschnittlichen Jahreskosten sanken jedoch von 10 Millionen Euro auf knapp 5 Millionen.

Die gleichen Unternehmen verzeichneten jedoch einen deutlichen Anstieg ihrer Kosten im Client/Server-Bereich. Wurden 1994 noch etwa 3500 Euro Jahreskosten pro Client veranschlagt, so sanken diese zwar bis 1997 auf 2600 Euro. Da sich die durchschnittliche Anzahl eingesetzter Clients allerdings lawinenartig von durchschnittlich 2000 auf mehr als 4000 vermehrt hat, führte dies dennoch zu einer Kostenexplosion von 5 Millionen Euro pro Jahr (1994) auf 13 Millionen Euro/Jahr (1997). Die Gründe hierfür waren laut Compass vielfältig. Große Mengen einfacher Terminals wurden durch voll funktionsfähige PCs ersetzt und mit Applikationspaketen für Textverarbeitung, Tabellenkalkulation, elektronischen Kalendern usw. ausgestattet. Der vermehrte Einsatz von Geschäftsanwendungen (wie Finanzsoftware, Personalverwaltung, Fertigungssteuerung) stellte aber auch höhere Anforderungen an die Datenverarbeitung und Verteilungsroutinen, was wiederum zu einer erhöhten Arbeitsbelastung im Rechenzentrum führte. Trotz komplexerer Transaktionen wurde gleichzeitig Wert auf gesteigerte Benutzerfreundlichkeit gelegt, und damit wesentlich aufwendigere Rechenprozesse dem Rechenzentrum abverlangt.

Wenn nun Client/Server-Systeme nicht im erwarteten Umfang zu Kostenreduktionen geführt haben, so sollte man doch wenigstens auf eine erhöhte Produktivität bauen können. Nur wenige Unternehmen verfügen jedoch über die Mittel, Produktivitätsveränderungen durch den Einsatz von Client/Server-Technologie im eigenen Hause nachzuweisen. Wertsteigerungen ergeben sich noch immer am offensichtlichsten durch den Einsatz von Business-Applikationen,

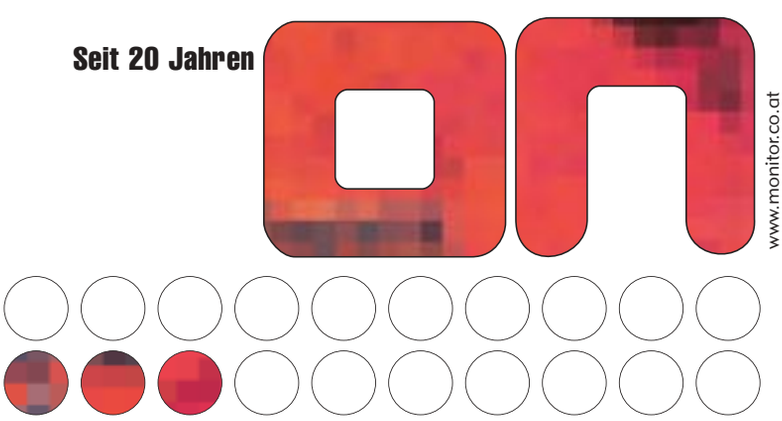


Anwendungsarchitekturen im Client-Server-Konzept

die wiederum aus Sicherheitsgründen zentral und nicht verteilt eingesetzt werden. Auch der Silberstreifen der Netz-Computer hinsichtlich Kostensenkung war trügerisch. Sie eignen sich am besten zum Ersatz der Terminals oder bei Call-Centern, wo nur eine begrenzte Menge von Applikationen schnell zur Verfügung gestellt werden muss.

Unter diesen Aspekten sind viele Unternehmen in den zentralen Anwendungen den Großrechnern nicht nur treu geblieben, sondern führten leistungsfähigere Systeme ein, die zudem in der Hardware und den Software-Lizenzen deutlich kostengünstiger wurden. „Weil die Unternehmen jetzt dazu übergehen, sämtliche Geschäftsprozesse mit Hilfe der Informationstechnik zu realisieren, erleben wir die Renaissance der Großrechner, weil sie für die klassischen Attribute wie Verfügbarkeit, Sicherheit und Ausbaufähigkeit stehen“, stellte Hermann-Josef Lamberti, Chef von IBM Deutschland, Anfang 1998 fest. „Wenn ein R/3-Server mit tausend lokalen Anwendern gegenüber dem Internet geöffnet wird, dann kommen ganz schnell viel höhere Nutzerzahlen zustande. Wenn Unternehmen damit beginnen, die Entscheidungsmechanismen ihrer Kunden in Data Warehouses abzuspeichern und zu analysieren, dann explodiert schnell der Speicherbedarf. Und wenn mehr und mehr Verschlüsselungsverfahren eingesetzt werden, um den elektronischen Handel sicherer zu machen, dann steigert das den erforderlichen Rechenaufwand enorm.“

Heute heißt die IBM-Strategie „On Demand Services“, Rechenleistung auf Abruf. Zahlreiche Anwender haben laut IBM in den letzten Jahren die Qualitäten des Großrechners im Umfeld neuer Anwendungen, insbesondere bei Linux und modernen Softwarelösungen, neu entdekkt. Nach Untersuchungen von IDC gewann der Mainframe im Jahr 2002 3% Marktanteile im Server-Segment mit 250.000 $ Anschaffungspreis. Die IBM ZSeries hat seit der Einführung des Z900 im Jahr 2000 sogar 8% Marktanteil dazu gewonnen. „Im vergangenen Jahr konnten wir mehr als hundert neue SAP-Anwender gewinnen, rund 17% vom Workload laufen unter Linux“, unterstreicht Francis Kuhlen, Vice President der IBM Systems Group EMEA. Die neue Generation Z990 habe 4 Jahre Entwicklungszeit und 1 Mrd. $ Investitionen gekostet. Der z990 bietet eine Leistung von bis zu 9.000 MIPS (Million Instructions per Second) auf 32 Prozessoren - das sind doppelt so viele Prozessoren und fast dreimal so viel Systemkapazität wie beim Vorgängermodell Z900. Bis zu 30 logische Partitionen (LPARs) werden auf dem z990 unterstützt, doppelt so viele virtuelle Server im Vergleich zum Vorgängermodell. Zur Konsolidierung von Serverfarmen lassen sich mit dem Betriebssystem Z/VM 4.4 Hunderte von virtuellen Linux-Servern implementieren und administrieren. ❑



Zwei Jahrzehnte Monitor. Die Fachzeitschrift für IT. Lesen – Wissen – Entscheiden!
Die Serie zum Jubiläum. Ab April im Monitor. Die Jubiläumsausgabe erscheint am 15. September 2003. Präsentieren auch Sie Ihr Unternehmen in dieser Ausgabe.
Nähere Infos unter +43|1|740-95-411

75 Jahre IBM Österreich

Vom Anbieter von Schnellwagen und Arbeiterkontrolluhren zur Niederlassung für das weltweite Produkt Announcement Service.

Andreas Roesler-Schmidt

Kritik an zu spätem Einsatz von E-Government in Österreich ist eigentlich fehl am Platz. Österreich setzte 1890 im Zuge der Volkszählung als erstes europäisches Land eine mechanische Datenverarbeitungsanlage ein.

Die Maschine war von Hermann Hollerith 1887 in den USA erfunden worden, der dann das Vorläuferunternehmen von IBM, die Computing-Tabulating-Recording Company gründete.

Die Verankerung von IBM in Österreich erfolgte mit der Handelsregistereintragung unter dem Namen „Internationale Geschäftsmaschinen Vertriebsgesellschaft mbH" am 18. Mai 1928. Als Gegenstand des Unternehmens waren der „Handel mit Geschäftsmaschinen, insbesondere automatischen Schnellwagen, Arbeiterkontrolluhren, Statistik- und Buchhaltungsmaschinen und Geschäfte mit Gegenständen den gleicher Gattung" genannt. 1949 wurde in Graz die erste Geschäftsstelle außerhalb Wiens gegründet, andere Bundesländer folgten schrittweise: Linz 1958, Klagenfurt 1959, Bregenz 1962 und Salzburg 1963. Bis heute ist IBM mit Niederlassungen und Mitarbeitern in jedem Bundesland vertreten.

Die Wiener Zentrale übersiedelte 1969 von der Börse an das neue Haus am Donaukanal, das 2001 im Projekt „redesign Diana" nach Kriterien für moderne Arbeitsplätze neugestaltet wurde. Seitdem trägt das Haus Diana die Glasfassade und die Skylobby am Dach. IBM ist inzwischen wieder in ein Bauprojekt involviert, nämlich als Generalunternehmer für die schlüsselfertige Errichtung des Saturn Towers in der Donau City bis 2004.

Die Kunden der ersten Stunde waren namhafte österreichische Firmen wie die Wiener Städtische, Schoeller-Bleckmann oder die Landeskrankenkasse Graz. Anfangs waren es noch der Handlocher, die vertikale Sortiermaschine und die Tabelliermaschine, die in österreichischen Unternehmen für statistische Zwecke zum Einsatz kamen. Später waren es Innovationen der elektronischen Datenverarbeitung, die IBM an österreichische Unternehmen lieferte. Der erste IBM Computer (das Modell 650) in Österreich wurde 1958 an der TU Wien installiert. Der erste IBM PC wurde 1982, ein Jahr nach seiner Entwicklung, in Österreich ausgeliefert. Prominente Auftritte hatte IBM Technologie bei den Olympischen Winterspielen in Innsbruck 1964: Das Organisationskomitee und das Presse-, Rundfunk- und Fernsehzentrum waren durch ein riesiges Nachrichtennetz mit IBM Rechnern verbunden.

Bei der Nationalratswahl 1966 wurde die Ergebnisermittlung erstmals elektronisch auf IBM-Maschinen durchgeführt. In den Siebzigern war IBMs System/3 maßgeblich an der Berechnung der Wiener U-Bahn beteiligt. Stolz ist man bei IBM Österreich auf Kooperationen mit der Forschung, insbesondere auf den 1959 entwickelten ersten Transistorcomputer, den „Mailüfterl" von Heinz Zemanek.

1970 erreichte der Personalstand von IBM Österreich erstmals 1000 Mitarbeiter, der Umsatz wuchs auf über zwei Milliarden Schilling. 1972 notierte die IBM-Aktie an der Wiener Börse. Inzwischen sind es 2100 Mitarbeiter, die 720 Millionen Euro Umsatz (2001) erwirtschaften.

Die Neutralität und die geographische Nähe Österreichs zu den Ländern Ost- und Südosteuropas war 1965 ausschlaggebend für eine Aufwertung des Standorts Wien innerhalb des Konzerns. Mit dem „Vienna Control Center", dem späteren IBM Regional Office, Europe, Central and East (ROECE), wurde ein Zentrum zur Leitung der Geschäftsagenden in den damaligen Ostblockstaaten eingerichtet. 1998 wurde dieses Verantwortungsgebiet noch erweitert: Die in Wien angesiedelte IBM CEMA (Central, Eastern, Middle East and Africa) Organisation betreut 60 Länder.

Die Bedeutung des Standorts Wien innerhalb der IBM Corporation zeigt sich auch darin, dass seit 1996 die weltweiten IBM International Business Operations mit 440 Mitarbeitern in Wien sitzen. Dieser Bereich ist für das weltweite Announcement Service von jährlich rund 4400 neuen Produkten verantwortlich. In Wien werden die Modell- und Teilenummern, Terms & Conditions und die technische Beschreibung aller neuen Produkte definiert und die weltweite Produktankündigung durchgeführt. ❑

Top - Businessbücher

getAbstract, der weltweit größte Anbieter von Businessbuch-Zusammenfassungen, ermittelt monatlich für "Monitor" die besten Bücher zum Thema IT aus seinem Web-Shop (www.getabstract.com). Monitor-Leser können den Service 2 Wochen lang gratis testen unter www.monitor.co.at/getabstract

❶ Wer sagt, Elefanten können nicht tanzen?

Louis V. Gerstner
Niedergang und Beinahe-Konkurs des Computergiganten IBM und kometenhafter Wiederaufstieg zur Weltspitze - dank des Konzernretters Louis Gerstner. Die Lektüre jedoch ist holprig: Man ahnt, wie schwer es Gerstner gefallen sein muss, den Taktstock abzugeben. Dennoch spannend für Führungskräfte und insbesondere IT-Interessierte.
Deutsche Verlags-Anstalt - 2003. 351 Seiten
ISBN: 342105696X - € 29,90

❷ Ausser Kontrolle. Wie Comroad & Co. durch das Finanzsystem in Deutschland schlüpfen

Renate Daum
Die Trägerin des Helmut-Schmidt-Journalistenpreises 2001 hat die Ergebnisse Ihrer Asien-Recherche in einem Enthüllungsbericht über einen der größten Finanzschwindel der New Economy - den Com-Road-Skandal spannend zusammengefasst..
FinanzBuch Verlag- 2003 -256 Seiten
ISBN: 3898790312 - € 24,90

❸ Die EGO AG

Günter Ogger
Der ehemalige Journalist und Bestsellerautor schildert plastisch und unterhaltsam Missstände, die sich in den letzten Jahren im Wirtschaftsleben breit gemacht haben. Leider ist vieles ist nicht neu und so mancher Vorwurf an Unternehmen mit Vorsicht zu betrachten.
Bertelsmann - 2003. 320 Seiten
ISBN: 3570006638 - € 22,90

❹ Discover Your Sales Strengths

Benson Smith, Tony Rutigliano
Die Berater haben Daten von über 40 Jahren ausgewertet und bieten persönlich anwendbare Bausteine, die helfen, in Unternehmen Verkaufsabteilungen auf Erfolgskurs zu bringen.
Verlag: Warner Books- 2003 - 256 Seiten
ISBN: 0446530476 - $ 26,95

❺ Interne Kommunikation im Unternehmen. Von der Hauszeitung bis zum Intranet.

Philip Meier
Der Schweizer Kommunikationsberater trägt in seiner Studie die klassischen Instrumente der internen Kommunikation zusammen, bewertet sie und macht Vorschläge zu deren Optimierung.
Orell Füssli - 2002 -192 Seiten
ISBN: 3280026938 - € 29,50

Inserentenverzeichnis: 7-8/2003

Allied Telesyn 17
Business Circle 22
Dicom 44
Distrelec 11
Hewlett-Packard 4.U
IT`Security 9
KSI 41
Pironet 21
Puls Elektronik 25
Rittal 29
RS Components 7
Stadler EDV 2.U
UTA 23

Monitor im Internet

http://www.monitor.co.at

Vorschau auf September 2003

Themen:

- IP-Telefonie
- „Made in Austria" - IT in den Bundesländern, Teil 6: Oberösterreich
- 20 Jahre MONITOR
- Marktübersicht: Farblaserdrucker

Direkter E-Mail Kontakt:

Allgemeine E-Mail Adresse . . . . . .office@monitor.co.at
Chefredakteur: DI Rüdiger Maier . . . . . .maier@monitor.co.at
Redaktion: Mag. Dominik Troger . . . . . .troger@monitor.co.at
Anzeigenleitung:
Mag. Engelbert Haidinger . . . . . .haidinger@monitor.co.at
Anzeigenverkauf:
Martina Döller . . . . . .doeller@monitor.co.at
Christian Sailer . . . . . .sailer@monitor.co.at
Anzeigenverwaltung: Hildegard Fatahtouii . . . . . .fatahtouii@monitor.co.at
Technischer Leiter & Layout: Gerhard Hegedüs . . . . . .hegedues@monitor.co.at

MONITOR ABO-HOTLINE: Tel.: 01-74095-496, E-Mail.: abo.zv@bohmann.at

Impressum: Monitor **Das Magazin für Informationstechnologie - 20. Jahrgang**

Medieninhaber und Verleger: Bohmann Druck und Verlag Ges.mbH & Co KG, Leberstr. 122, A-1110 Wien, Telefon 01/74095-410 , Telefax 01/74095-425, E-Mail: office@monitor.co.at, www.monitor.co.at - *Chefredakteur:* DI Rüdiger Maier (Mai) - *Redaktion:* Mag. Dominik Troger (dat) - *Autoren:* Christian Henner-Fehr, Adolf Hochhaltinger, Gerhard Mategka, Achim Scharf, Andreas Roesler-Schmidt, Dr. Christine Wahlmüller, - *Anzeigenleitung:* Mag. Engelbert Haidinger - *Technischer Leiter & Layout:* Gerhard Hegedüs - *Anzeigenverwaltung:* Hildegard Fatahtouii - *Aboverwaltung:* Bohmann Aboservice: Tel.:01-74095-496, e-mail: abo.zv@bohmann.co.at - *Druck:* Leykam Druck Ges.m.b.H., Werk Gutenberg, Johannes-Gutenberg-Straße 5, A-2700 Wiener Neustadt. *Verlags- und Herstellungsort*: Wien - *Vertrieb:* Morawa - *Bezugspreise:* Siehe Kartenanhang - *Erscheinungsweise:* 11 x im Jahr plus drei Sonderausgaben: „HARDWARE", „SOFTWARE", „KOMMUNIKATION" - *Einzelverkaufspreise:* € 3,50 - *Monitor-Jahresabo:* € 31,10 - *Auslandsabo:* zuzgl. Versandspesen € 25,60 - *Anzeigenpreise:* Es gilt die Anzeigenpreisliste laut Mediadaten 2003 - *Bankverbindung:* Bank Austria - Blz.: 20151, Kto.: 653 092 700, Creditanstalt Bankverein - Blz.: 11000, Kto.: 0066-42763/00 - *DVR:* 0408689 - *FBNR:* 9642f/FB - *Gericht:* HG Wien - *ARA Liz.-Nr.:* 1214 - *UID* ATU10940909

ÖAK

Druckauflage
1. Quartal 2003:
14.500

Für unverlangt eingesandte Manuskripte und Fotos wird keine Haftung übernommen. Die veröffentlichten Beiträge sind urheberrechtlich geschützt. Vervielfältigung, Nachdruck oder Übersetzung sind ebenso wie die Speicherung in Datenverarbeitungsanlagen und das Anbieten über Online-Dienste nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlages erlaubt.

diamond:dogs

Jetzt den Durchblick gewinnen!

IT-Business in Österreich 2003:
Daten, Fakten und Trends zur österreichischen IT-Wirtschaft.
Das Buch, das keine Fragen offen läßt.

IT-Business in Österreich 2003 bietet einen Gesamtüberblick über die Leistungen der österreichischen Informationstechnologie, gegliedert nach Branchen und Regionen.
Alle Interessierten finden hier Zahlen und Fakten, die in diesem Umfang und in dieser Ausführlichkeit noch nie publiziert wurden.

Bestellen Sie jetzt!

JA, ich bestelle _____ Stk. **„IT-BUSINESS IN ÖSTERREICH 2003"** zum Preis von je € **14,30** (inkl. 10% Mwst., zzgl. Versandkosten von E 2,33 innerhalb Österreichs, Auslandsversandkosten E 4,66)

Firma | Name: ----------

Adresse: ----------

Tel.Nr.: ----------

Unterschrift: ----------

Die Bezahlung erfolgt gegen Rechnung mit Erlagschein.

per Fax: (01) 740 95-425
per Post an: Bohmann Druck und Verlag GmbH & Co.KG
Leberstrasse 122
A-1110 Wien
per E-Mail: office@monitor.co.at
per WEB: www.monitor.co.at/itbuch

20 Jahre Monitor
Das Magazin für Informationstechnologie

BOHMANN

Relax... Lassen Sie die weltweit führenden Server für Sie arbeiten.

HP ProLiant ML350 G3 und ML370 G3
mit Intel® Xeon™ Prozessoren.

Sie müssen Ihre Rechnerkapazität durch zusätzliche Server ausbauen und gleichzeitig Zeit sparen? Diese Server sollen über leistungsstarke, integrierte Remote Management Tools verfügen? Mit eingebauten, beliebig erweiterbaren und zukunftsweisenden Komponenten?

Der vielseitige HP ProLiant ML370 G3 Server besticht durch einfachste Konfigurationen und beeindruckende Managementlösungen. Die Überwachung und das Handling ist von überall aus möglich mit jedem Standard Netzwerk Browser. Die starke Performance der Intel® Xeon™ Prozessoren und viele beeindruckende zusätzliche Merkmale – z.B. sechs freie PCI-X Slots und bis zu 12 GB Speicher – machen den ML370 zum zukunftsweisenden Server. Die Server sind als Rack- und Towerversion verfügbar, einfachstes Service ist durch die bewährte Standardisierung des Racks (5 U Faktor) garantiert.

Weitere Informationen über die ProLiant ML 300er Server, Preisvorteile und attraktive Package Angebote erhalten Sie unter www.hp.com/at oder 0800 242 242.

© 2003 Hewlett-Packard Development Company, L.P. Intel, Xeon, Intel Inside und das Intel Inside Logo sind eingetragene Marken der Intel Corporation oder ihrer Tochterfirmen in den USA und anderen Ländern.